

Vertrauen in den Abschlussprüfer:  
Entstehung, Nutzen und Grenzen der Beeinflussbarkeit

Von der Mercator School of Management  
- Fachbereich Betriebswirtschaft - der Universität Duisburg-Essen  
zur Erlangung des akademischen Grades  
eines Doktors der Wirtschaftswissenschaft (Dr. rer. oec.)  
genehmigte Dissertation

von

Jan Oliver Mauelshagen

aus

Düsseldorf

|                             |                                   |
|-----------------------------|-----------------------------------|
| Referentin:                 | Frau Prof. Dr. Annette G. Köhler  |
| Korreferent:                | Herr Prof. Dr. Volker Breithecker |
| Tag der mündlichen Prüfung: | 7. Dezember 2007                  |

## **Vorwort**

Die vorliegende Arbeit wurde im Jahr 2007 von der Universität Duisburg-Essen, Mercator School of Management als Dissertation angenommen. Mein Dank gilt Frau Prof. Dr. Annette G. Köhler für die Betreuung während der Erstellungsphase und Übernahme des Erstgutachtens sowie Herrn Prof. Dr. Volker Breithecker für die Anfertigung des Zweitgutachtens.

An dieser Stelle möchte ich stellvertretend zudem einigen Menschen danken, die mir neben ihrem fachlichen Rat auch in den weniger erfreulichen Momenten der Promotion mit Rat, Tat und Zuversicht zur Seite gestanden haben. Hier ist insbesondere mein ehemaliger Kollege an der Handelshochschule Leipzig und sehr guter Freund Dr. Kilian Sauerwald zu nennen. Besonderer Dank gebührt ebenso Dr. Marc Steffen Rapp, Dipl.-Kfm. Ronny Gebhardt und Carla Wengenmayr.

Zuletzt möchte ich meinen Eltern danken – auch wenn meine Mutter diese Zeilen leider nicht mehr erreichen. Durch ihre Fürsorge und uneingeschränkte Unterstützung haben sie mir schon früh so manch steinigen Weg geebnet. Ihnen ist diese Arbeit gewidmet.

Jan Oliver Maelshagen

Leverkusen, im Dezember 2007

## Inhaltsverzeichnis

|  | Seite      |
|--|------------|
| <b>Vorwort</b> .....   | <b>I</b>   |
| <b>Inhaltsverzeichnis</b> .....                              | <b>II</b>  |
| <b>Abkürzungs- und Symbolverzeichnis</b> .....               | <b>VII</b> |
| <b>Abbildungsverzeichnis</b> .....                           | <b>XI</b>  |
| <b>1 Einleitung</b> .....                                    | <b>1</b>   |
| 1.1 Hintergrund .....  | 1          |
| 1.2 Problemstellung und Vorgehensweise .....                 | 2          |
| <b>2 Vertrauen</b> .....                                     | <b>6</b>   |
| 2.1 Begriffsabgrenzung .....                                 | 6          |
| 2.1.1 Multidimensionalität .....                             | 6          |
| 2.1.2 Charakteristika.....                                   | 8          |
| 2.1.2.1 Grundlagen .....                                     | 8          |
| 2.1.2.2 Vertrauen als Verhaltenstypus oder Disposition ..... | 12         |
| 2.1.3 Misstrauen .....                                       | 15         |
| 2.1.4 Verwandte Begriffe .....                               | 17         |
| 2.2 Abschlussprüfer .....                                    | 19         |
| 2.2.1 Abschlussprüfer als Vertrauensnehmer.....              | 19         |
| 2.2.1.1 Grundlagen .....                                     | 19         |
| 2.2.1.2 Kompetenz.....                                       | 26         |
| 2.2.1.3 Motivationale Disposition .....                      | 28         |
| 2.2.1.4 Erwartungslücke .....                                | 31         |
| 2.2.1.5 Prüfungsqualität.....                                | 36         |
| 2.2.2 Vertrauensgeber.....                                   | 39         |
| 2.2.2.1 Investorenfokus .....                                | 39         |
| 2.2.2.2 Kleinaktionäre .....                                 | 40         |
| 2.2.2.3 Großaktionäre .....                                  | 41         |
| 2.2.2.4 Aufsichtsratsmitglieder.....                         | 42         |
| 2.2.3 Vertrauensobjekte.....                                 | 42         |
| 2.2.3.1 Personen .....                                       | 42         |
| 2.2.3.2 Organisationen .....                                 | 43         |
| 2.2.3.3 Systeme.....   | 47         |

| <b>Fortsetzung Inhaltsverzeichnis</b>  | <b>Seite</b> |
|--|--------------|
| <b>3 Nutzenaspekte von Vertrauen in den Abschlussprüfer.....</b>                             | <b>53</b>    |
| 3.1 Begrenzte Rationalität .....   | 53           |
| 3.2 Komplexitätsreduktion.....   | 55           |
| 3.2.1 Schaffung von Handlungsfähigkeit.....  | 55           |
| 3.2.2 Schaffung von Handlungssicherheit.....   | 57           |
| 3.2.2.1 Beziehungsrisiko .....   | 57           |
| 3.2.2.1.1 Opportunismus.....   | 57           |
| 3.2.2.1.2 Konkrete Beziehungsrisiken.....  | 59           |
| 3.2.2.2 Reduzierung des Beziehungsrisikos .....  | 60           |
| 3.2.2.2.1 Vermeidung.....  | 60           |
| 3.2.2.2.2 Integration.....   | 61           |
| 3.2.2.2.3 Beziehungsabhängige Konstrukte auf Vertrauensbasis.....                            | 62           |
| 3.2.2.2.4 Verträge .....   | 62           |
| 3.2.2.2.4.1 Gesetzlich verpflichtende Verträge .....   | 62           |
| 3.2.2.2.4.2 Beziehungsabhängige implizite Verträge und<br>Vereinbarungen .....               | 63           |
| 3.2.2.2.4.3 Beziehung von Vertrag und Vertrauen.....   | 65           |
| 3.2.2.2.4.3.1 Komplementarität von Vertrag und Vertrauen.....                                | 65           |
| 3.2.2.2.4.3.2 Substituierbarkeit von Vertrag und Vertrauen .....                             | 67           |
| 3.2.2.2.5 Netzwerkstrukturen.....  | 68           |
| 3.2.2.2.6 Intermediäre .....   | 69           |
| 3.2.3 Blinde Vertrauen.....  | 71           |
| 3.3 Effizienzsteigerung .....  | 74           |
| 3.4 Intrinsischer Wert.....  | 77           |
| 3.5 Theoretische Erklärungsansätze zur ökonomischen Vorteilhaftigkeit von<br>Vertrauen ..... | 78           |
| 3.5.1 Entscheidungstheoretischer Ansatz .....  | 78           |
| 3.5.2 Spieltheorie.....  | 82           |
| 3.5.2.1 Klassische Spieltheorie.....   | 82           |
| 3.5.2.2 Evolutionäre Spieltheorie .....  | 86           |
| 3.5.3 Neue Institutionenökonomik .....   | 89           |
| 3.5.3.1 Transaktionskostentheorie .....  | 89           |
| 3.5.3.2 Prinzipal-Agententheorie.....  | 94           |

| <b>Fortsetzung Inhaltsverzeichnis</b>                              | <b>Seite</b> |
|--|--------------|
| <b>4 Entscheidungskalkül des Vertrauensnehmers .....</b>           | <b>99</b>    |
| 4.1 Motivationstypen .....   | 99           |
| 4.2 Egoismus .....   | 102          |
| 4.2.1 Zwang und Selbstinteresse .....                              | 102          |
| 4.2.2 Institutionelle Rahmenbedingungen und Verträge .....         | 102          |
| 4.2.3 Selbstdurchsetzende Vereinbarungen .....                     | 104          |
| 4.2.3.1 Beziehungsabhängigkeit .....                               | 104          |
| 4.2.3.2 Spezifische Investitionen .....                            | 105          |
| 4.2.3.3 Vertrauen als Vermögensgegenstand .....                    | 107          |
| 4.2.3.4 Generierung von Sozialkapital .....                        | 108          |
| 4.2.3.5 Reputationsmechanismen .....                               | 109          |
| 4.2.3.6 Sicherheiten .....   | 112          |
| 4.2.3.7 Anreizstrukturen .....                                     | 113          |
| 4.3 Altruismus .....   | 114          |
| 4.3.1 Grundlegende Möglichkeit uneigennützigem Verhalten .....     | 114          |
| 4.3.2 Gemeinschaftliche Werte und soziale Normen .....             | 116          |
| 4.3.3 Beziehungsabhängige Gründe .....                             | 118          |
| 4.4 Reziprozität .....   | 119          |
| <b>5 Vertrauensentstehung.....</b>                                 | <b>122</b>   |
| 5.1 Grundsätzliche Vertrauensbereitschaft .....                    | 122          |
| 5.1.1 Persönlichkeitsorientierte Vertrauensforschung .....         | 122          |
| 5.1.2 Entwicklungspsychologische Konzeption des Urvertrauens ..... | 123          |
| 5.1.3 Vertrauen als Erwartungshaltung .....                        | 125          |
| 5.2 Vertrauensentstehung in sozialen Systemen .....                | 129          |
| 5.2.1 Emergenz .....   | 129          |
| 5.2.2 Soziale Komplexitätsreduktion .....                          | 131          |
| 5.2.3 Gesellschaftlicher Verhaltensstandard .....                  | 133          |
| 5.2.4 Moderne Gesellschaftsformen .....                            | 135          |
| 5.3 Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit .....                     | 137          |
| 5.3.1 Spezifische Vertrauenserwartung .....                        | 137          |
| 5.3.2 Wahrnehmung der Vertrauenswürdigkeit .....                   | 143          |
| 5.3.2.1 Wahrnehmbarkeit der Leistung .....                         | 143          |
| 5.3.2.2 Berücksichtigung von eigenen und fremden Erfahrungen ..... | 147          |

| <b>Fortsetzung Inhaltsverzeichnis</b>                             | <b>Seite</b> |
|---|--------------|
| 5.3.2.3 Beobachtungsebenen .....                                  | 149          |
| 5.3.2.4 Indikatoren für Vertrauenswürdigkeit .....                | 152          |
| 5.3.2.4.1 Direkte Wahrnehmung der Vertrauenswürdigkeit.....       | 152          |
| 5.3.2.4.2 Erfahrungsquellen für die Abschlussprüferleistung ..... | 155          |
| 5.3.2.4.3 Indikatoren für Leistungspotenzial .....                | 161          |
| 5.3.2.4.4 Indikatoren für Leistungsbereitschaft .....             | 167          |
| 5.3.2.4.4.1 Intrinsische und extrinsische Dimension .....         | 167          |
| 5.3.2.4.4.2 Unabhängigkeit .....                                  | 170          |
| 5.3.2.4.4.3 Sanktionierung .....                                  | 173          |
| 5.3.2.4.4.3.1 Grundlagen .....                                    | 173          |
| 5.3.2.4.4.3.2 Berufsaufsicht.....                                 | 175          |
| 5.3.2.4.4.3.3 Zivilrechtliche Haftung .....                       | 178          |
| 5.3.2.4.4.3.4 Externe Qualitätskontrollen.....                    | 180          |
| 5.3.3 Wahrnehmungs-/Erwartungsvergleich .....                     | 181          |
| 5.3.3.1 Kognitiver Vergleichsprozess.....                         | 181          |
| 5.3.3.2 Kognitive Dissonanz.....                                  | 185          |
| 5.3.4 Erwartungsenttäuschungen.....                               | 188          |
| 5.4 Vertrauensgewährung im weiten Sinn .....                      | 190          |
| 5.4.1 Kalkulation und Vertrauen .....                             | 190          |
| 5.4.2 Systemisches Vertrauen .....                                | 193          |
| 5.4.3 Grenzen kalkulierten Vertrauens.....                        | 194          |
| 5.4.3.1 Abwesenheit von Toleranzschwellen .....                   | 194          |
| 5.4.3.2 Zulässigkeit des kalkulierten Vertrauensbegriffs .....    | 195          |
| 5.5 Vertrauensgewährung im engen Sinn .....                       | 198          |
| 5.5.1 Eingrenzung.....  | 198          |
| 5.5.2 Interaktionsbezug .....                                     | 199          |
| 5.5.3 Affektivität .....  | 200          |
| 5.5.3.1 Selbstkonzept.....  | 200          |
| 5.5.3.2 Kognition und Emotion .....                               | 201          |
| 5.5.3.3 Wahrnehmung von Emotionen und Wohlergehen .....           | 207          |
| 5.5.4 Symmetrische Abhängigkeit .....                             | 212          |
| 5.5.5 Prozess der Vertrauensbildung im engen Sinn.....            | 215          |
| 5.5.5.1 Zeitbezug .....   | 215          |

| <b>Fortsetzung Inhaltsverzeichnis</b>   | <b>Seite</b> |
|---|--------------|
| 5.5.5.2 Zusammenhang von Vertrauen im engen und weiten Sinn .....                                 | 216          |
| 5.5.5.2.1 Stufenmodell des Vertrauens .....   | 216          |
| 5.5.5.2.2 Wechselwirkungen .....  | 222          |
| 5.5.6 Potenzieller Nutzen .....   | 226          |
| 5.5.6.1 Individual- und Gesellschaftsebene .....  | 226          |
| 5.5.6.2 Belastbarkeit der Beziehung .....   | 229          |
| 5.5.7 Grenzen engen Vertrauens .....  | 232          |
| <b>6 Schaffung von Vertrauen in den Abschlussprüfer durch den Staat .....</b>                     | <b>236</b>   |
| 6.1 Grundsätzliche Möglichkeit der Vertrauensproduktion .....                                     | 236          |
| 6.2 Ausgewählte Maßnahmen der Bundesregierung .....   | 241          |
| 6.2.1 Entwicklung im internationalen Kontext .....  | 241          |
| 6.2.2 Bilanzrechtsreformgesetz .....  | 246          |
| 6.2.2.1 Regelungsinhalt und Zielsetzung .....   | 246          |
| 6.2.2.2 Auswirkungen auf Vertrauen in den Abschlussprüfer .....                                   | 251          |
| 6.2.3 Bilanzkontrollgesetz .....  | 257          |
| 6.2.3.1 Regelungsinhalt und Zielsetzung .....   | 257          |
| 6.2.3.2 Auswirkungen auf Vertrauen in den Abschlussprüfer .....                                   | 260          |
| 6.2.4 Abschlussprüferaufsichtsgesetz .....  | 262          |
| 6.2.4.1 Regelungsinhalt und Zielsetzung .....   | 262          |
| 6.2.4.2 Auswirkungen auf Vertrauen in den Abschlussprüfer .....                                   | 264          |
| 6.2.5 Berufsaufsichtsreformgesetz .....   | 267          |
| 6.2.5.1 Regelungsinhalt und Zielsetzung .....   | 267          |
| 6.2.5.2 Auswirkungen auf Vertrauen in den Abschlussprüfer .....                                   | 273          |
| 6.3 Zusammenfassende Beurteilung der Gesetzesinitiativen .....                                    | 278          |
| <b>7 Fazit .....</b>  | <b>282</b>   |
| <b>Verzeichnis der Gesetze, Verordnungen, Richtlinien und sonstiger<br/>Verlautbarungen .....</b> | <b>293</b>   |
| <b>Rechtsprechungsverzeichnis .....</b>   | <b>297</b>   |
| <b>Literaturverzeichnis .....</b>   | <b>298</b>   |

**Abkürzungs- und Symbolverzeichnis**

|        |   |
|--------|---|
| Abb.   | Abbildung   |
| ABl.   | Amtsblatt   |
| Abs.   | Absatz  |
| AG     | Aktiengesellschaft  |
| AktG   | Aktiengesetz  |
| APAG   | Abschlussprüferaufsichtsgesetz                              |
| APAK   | Abschlussprüferaufsichtskommission                          |
| Art.   | Artikel   |
| Aufl.  | Auflage   |
| BaFin  | Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht             |
| BARefG | Berufsaufsichtsreformgesetz                                 |
| Bd.    | Band  |
| BGB    | Bürgerliches Gesetzbuch                                     |
| BGBI.  | Bundesgesetzblatt   |
| BGH    | Bundesgerichtshof   |
| BGHZ   | Entscheidungssammlung des Bundesgerichtshofs in Zivilsachen |
| BilKoG | Bilanzkontrollgesetz  |
| BilReG | Bilanzrechtsreformgesetz                                    |
| BMWi   | Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie            |
| bspw.  | beispielsweise  |
| BT     | Bundestag   |
| BVerfG | Bundesverfassungsgericht                                    |
| bzgl.  | bezüglich   |
| bzw.   | beziehungsweise   |
| ca.    | circa   |
| CPA    | Certified Public Accountant                                 |
| CT     | Connecticut   |
| D. h.  | Das heißt   |
| DAX    | Deutscher Aktienindex                                       |
| DCGK   | Deutscher Corporate Governance Kodex                        |
| Diss.  | Dissertation  |
| DPR    | Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung                     |



**Fortsetzung Abkürzungs- und Symbolverzeichnis**

|          |   |
|----------|---|
| Dr.      | Doktor  |
| e. V.    | eingetragener Verein                                    |
| EDV      | Elektronische Datenverarbeitung                         |
| EG       | Europäische Gemeinschaft                                |
| et al.   | et alii   |
| etc.     | et cetera   |
| EU       | Europäische Union                                       |
| evtl.    | eventuell   |
| EWG      | Europäische Wirtschaftsgemeinschaft                     |
| f.       | folgende  |
| F.       | Framework   |
| ff.      | fortfolgende  |
| Fn.      | Fußnote   |
| G        | Gewinn  |
| GG       | Grundgesetz   |
| Ggf.     | Gegebenenfalls  |
| GmbH     | Gesellschaft mit beschränkter Haftung                   |
| GmbHG    | GmbH-Gesetz   |
| h. c.    | honoris causa   |
| HGB      | Handelsgesetzbuch                                       |
| HHL      | Handelshochschule Leipzig                               |
| Hrsg.    | Herausgeber   |
| i. d. R. | in der Regel  |
| i. V. m. | in Verbindung mit                                       |
| IAS      | International Accounting Standard(s)                    |
| IASB     | International Accounting Standards Board                |
| IASCF    | International Accounting Standards Committee Foundation |
| IDW      | Institut der Wirtschaftsprüfer                          |
| IFRS     | International Financial Reporting Standard(s)           |
| IFAC     | International Federation of Accountants                 |
| ISA      | International Standard(s) on Auditing                   |
| Jg.      | Jahrgang  |

**Fortsetzung Abkürzungs- und Symbolverzeichnis**

|         |   |
|---------|---|
| KonTraG | Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich |
| KPMG    | Klynveld Peat Marwick Goerdeler                             |
| L       | Verlust   |
| MAS     | Management Assurance Service(s)                             |
| MDAX    | Midcap-Deutscher Aktienindex                                |
| Mio.    | Millionen   |
| No.     | Number  |
| Nr.     | Nummer  |
| o.      | ohne  |
| o. Jg.  | ohne Jahrgang   |
| o. V.   | ohne Verfasser  |
| p       | Wahrscheinlichkeit  |
| PCAOB   | Public Certified Accounting Oversight Board                 |
| Prof.   | Professor   |
| PS      | Prüfungsstandard  |
| PublG   | Publizitätsgesetz   |
| S.      | Seite   |
| SAS     | Statement on Auditing Standard(s)                           |
| Sec.    | Section   |
| SDAX    | Smallcap-Deutscher Aktienindex                              |
| SOA     | Sarbanes-Oxley Act  |
| sog.    | so genannte   |
| Sp.     | Spalte  |
| St.     | Sankt   |
| T       | Tausend   |
| TecDAX  | Deutscher Aktienindex der Technologiewerte                  |
| TH      | Technische Hochschule                                       |
| Tz.     | Textziffer  |
| u. a.   | und andere/unter anderem                                    |
| u. U.   | unter Umständen   |
| UK      | United Kingdom  |
| US      | United States   |

**Fortsetzung Abkürzungs- und Symbolverzeichnis**

|        |  |
|--------|--|
| USA    | United States of America                     |
| usw.   | und so weiter                                |
| UWG    | Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb       |
| v.     | von  |
| vgl.   | vergleiche                                   |
| VO     | Verordnung                                   |
| WPAnrV | Wirtschaftsprüferexamens-Anrechnungsvordnung |
| WpHG   | Wertpapierhandelsgesetz                      |
| WPK    | Wirtschaftsprüferkammer                      |
| WPO    | Wirtschaftsprüferordnung                     |
| WPOÄG  | Wirtschaftsprüferordnungs-Änderungsgesetz    |
| WPreG  | Wirtschaftsprüferexamens-Reformgesetz        |
| z. B.  | zum Beispiel                                 |
| ZR     | Zivilrecht                                   |
| zugl.  | zugleich                                     |

## Abbildungsverzeichnis

|                                       | Seite     |
|---------------------------------------|-----------|
| <b>Abb. 1: Vertrauensmatrix .....</b> | <b>84</b> |

## 1 Einleitung

### 1.1 Hintergrund

Zahlreiche Bilanzdelikte im In- und Ausland haben das Vertrauen in den Kapitalmarkt erschüttert.<sup>1</sup> Aufgrund der Notwendigkeit eines funktionierenden Kapitalmarktes als Allokationsmechanismus und wesentlichem Merkmal der gesellschaftlichen Ordnung in Marktwirtschaften sah sich der deutsche Gesetzgeber veranlasst, Maßnahmen zu ergreifen, die das Vertrauen der Öffentlichkeit und hier insbesondere der Anleger in den Markt wiederherstellen bzw. stärken sollen.<sup>2</sup> Aufgrund der herausragenden Bedeutung und dem immanenten Fehler- und Manipulationspotenzial des Jahresabschlusses als primärem Rechenschafts- und Informationsinstrument stellt die Sicherstellung der Verlässlichkeit von Jahresabschlussdaten ein zentrales Moment innerhalb der von der Bundesregierung beschlossenen Regelungen dar.<sup>3</sup> Hiervon ist auch der Abschlussprüfer betroffen.<sup>4</sup> Diesem bzw. dem gesamten Berufsstand wurde wiederholt vorgeworfen, die Aufgabe der Jahresabschlussprüfung nur unzureichend zu erfüllen und somit eine Mitverantwortung an Unternehmenskrisen und -zusammenbrüchen aufgrund von nicht aufgedeckten Bilanzierungsfehlern zu tragen.<sup>5</sup> Dem daraus resultierenden Vertrauensverlust in den Abschlussprüfer versucht der Gesetzgeber mit verschiedenen Maßnahmen entgegenzutreten, um so durch die Wiederherstellung bzw. Stärkung des Vertrauens in den Abschlussprüfer letztlich auch das Vertrauen in den Kapitalmarkt zu festigen.<sup>6</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. für alle *Marten, K.-U.* (2006), S. 1121.

<sup>2</sup> Vgl. *Deutscher Bundestag* (Hrsg.) (2004c), S. 1, 11; *Ballwieser, W./Dobler, M.* (2003), S. 449; *Böcking, H.-J./Dutzi, A.* (2006), S. 1; *Schruff, W.* (2005), S. 207; *Baetge, J./Thiele, S./Matena, S.* (2004), S. 201 f.; *Hennrichs, J.* (2004), S. 384; *Gelhausen, H. F./Hönsch, H.* (2005), S. 511; *Lenz, H.* (2004a), S. 219 f.; *Schütte, S.* (2004), S. 122; *Schmidt, S.* (2003), S. 779.

<sup>3</sup> Vgl. *Deutscher Bundestag* (Hrsg.) (2004c), S. 11; *Köhler, A. G./Meyer, S./Mauelshagen, J.* (2004), S. 2623. Der Jahresabschluss entfaltet seinen Nutzen für Kapitalgeber erst dann, wenn die in ihm enthaltenen Informationen nicht nur Relevanz im Sinne von Entscheidungsnützlichkeit aufweisen, sondern gleichzeitig auch verlässlich sind. Vgl. *Marten, K.-U.* (2006), S. 1121.

<sup>4</sup> Erst die Überprüfung der Jahresabschlüsse durch sachverständige und unabhängige Dritte verleiht der externen Rechnungslegung ein nach außen dokumentierbares Siegel der Objektivität und gewinnt so an Glaubwürdigkeit. Vgl. *Marten, K.-U.* (2006), S. 1121.

<sup>5</sup> Vgl. *Marten, K.-U.* (1995), S. 704; *Schildbach, T.* (1996), S. 1; *Lenz, H.* (2004b), S. 707; *Röhrich, V.* (2001), S. 80. Auch wenn die Wirtschaftsprüferkammer im Rahmen der Berufsaufsicht zu dem Ergebnis kommt, dass die Arbeit der Prüfer fast ausnahmslos fachlich korrekt ist, so erachtet auch diese eine Vertrauensstärkung für notwendig. Vgl. *KPMG* (Hrsg.) (2002), S. 5.

<sup>6</sup> Vgl. *Deutscher Bundestag* (Hrsg.) (2004a), S. 1; *Deutscher Bundestag* (Hrsg.) (2004b), S. 2; *Deutscher Bundestag* (Hrsg.) (2006), S. 30; *Baetge, J./Lienau, A.* (2004), S. 2277; *Ballwieser, W./Dobler, M.* (2003), S. 453 f.; *Heininger, K./Bertram, K.* (2004), S. 1737 f.; *Niehus, R. J.* (2004), S. 885. Ob es tatsächlich zu einem Vertrauensverlust gekommen ist, kann nicht zweifelsfrei belegt werden. Der Gesetzgeber erachtet Vertrauen jedoch als notwendig und zielt mit den Maßnahmen explizit auf eine Stärkung des vermeintlich geschwächten Vertrauens ab.

## 1.2 Problemstellung und Vorgehensweise

Es ist auffällig, dass die Notwendigkeit bzw. Vorteilhaftigkeit von Vertrauen in den Abschlussprüfer weitgehend intuitiv anerkannt wird. Das liegt zum einen daran, dass Vertrauen im Allgemeinen nahezu unreflektiert und undifferenziert als wünschenswert und vorteilhaft erachtet wird.<sup>7</sup> Zum anderen führt die uneinheitliche und breit gefächerte Auslegung des Vertrauensbegriffs dazu, dass sich nahezu alle Verhaltensweisen in irgendeiner Art mit dem Vertrauens- bzw. Misstrauenskonstrukt in Verbindung setzen lassen, so dass Vertrauen in seiner Vielschichtigkeit als zentrale Erklärungsvariable und Zielgröße für jedwedes Verhalten herangezogen werden kann. Hierin ist auch ein wesentliches Problem zur objektiven Beurteilung der Wirksamkeit von Maßnahmen zur Vertrauensförderung zu sehen.

Aufgrund der oben dargestellten Problematik soll das Ziel der Arbeit daher sein, eine Präzisierung des Vertrauensbegriffs herbeizuführen und den Nutzen bzw. die Notwendigkeit des Vertrauens für Vertrauensgeber und -nehmer herauszustellen. Es gilt, Beeinflussungspotenziale und Grenzen der Vertrauensentstehung zu identifizieren. Daraus resultierende Erkenntnisse sollen auf den Investor als Vertrauensgeber bzw. Abschlussprüfer als Vertrauensnehmer angewendet werden und so mögliche Ansatzpunkte für das Entstehen einer vertrauensvollen Beziehung zwischen diesen Akteuren aufzeigen. Dem schließt sich das zweite, jedoch nicht untergeordnete Ziel dieser Arbeit, die einen positiven Forschungsansatz verfolgt, an. Auf Basis des gewonnenen theoretischen Bezugsrahmens werden ausgewählte, von der Bundesregierung verabschiedete Maßnahmen zur Wiederherstellung und Stärkung des Vertrauens in den Abschlussprüfer dahingehend untersucht, ob und inwiefern diese tatsächlich geeignet sind, Vertrauen in den Abschlussprüfer herbeizuführen.

Im zweiten Kapitel erfolgt zunächst eine Annäherung an das Vertrauenskonstrukt und eine Eingrenzung des Vertrauensbegriffs, wobei eine eindeutige, widerspruchsfreie Definition aufgrund der Multidimensionalität und verschiedener disziplinärer Zugangswege weder möglich noch zielführend scheint. Allerdings ist grundsätzlich zwischen *Vertrauen im weiten und engen Sinn* zu unterscheiden. Vertrauen im engen Sinn stellt auf eine geringe Opportunismusneigung des Vertrauensnehmers ab und kommt daher weit-

---

<sup>7</sup> Vgl. Nooteboom, B. (2002), S. 1 f.

gehend ohne explizite Sicherungsstrategien aus. Vertrauen im weiten Sinn hingegen wird gewährt, wenn keine Anreize für opportunistisches Verhalten bestehen bzw. diese so weit verringert werden, dass das Beziehungsrisiko als ausreichend gering erachtet wird. Außerdem kann Vertrauen zum einen als bewusstes Wahlverhalten verstanden werden, das durch zahlreiche situative Variablen zu beeinflussen ist und zum anderen als Verhaltensdisposition, die sich bspw. auf die grundsätzliche, in der Kindheit geprägte Vertrauensbereitschaft zurückführen lässt.

Im weiteren Verlauf des zweiten Kapitels ist zu untersuchen, von welchen Faktoren die wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit des Abschlussprüfers im Wesentlichen determiniert wird. Bei der damit verbundenen Frage, wer im Kontext der Abschlussprüfung Vertrauensgeber sein kann, kommen zahlreiche Stakeholder in Betracht. Zur Eingrenzung des Untersuchungsbereichs erfolgt bei den möglichen Vertrauensgebern eine Beschränkung auf Investorenebene, wobei hier eine Unterscheidung nach Klein- und Großaktionären, sowie Anteilseignern, die zudem aufgrund ihres maßgeblichen Einflusses im Aufsichtsrat vertreten sind, erfolgt. Diese Trennung ist notwendig, da das *Vertrauensobjekt Abschlussprüfer* je nach Blickwinkel der Investoren variiert. (Potenzielle) Kleinaktionäre werden im Normalfall lediglich in der Lage sein, abstraktes Systemvertrauen bzw. institutionelles Vertrauen in den Abschlussprüfer aufzubauen, während informierte institutionelle Investoren zumindest in der Lage sein werden, auch eine Beurteilung der jeweiligen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, sprich organisationalen Vertrauenswürdigkeit, vorzunehmen. Ein enges, beziehungsabhängiges Vertrauensverhältnis, das sich auf persönliche Interaktion zurückführen lässt, wird zumeist nur von den Aktionären gewährt werden können, die zugleich Mitglieder des Aufsichtsrats sind und daher über direkte Berührungspunkte mit dem Abschlussprüfer verfügen.

Im dritten Kapitel wird Vertrauen, insbesondere in den Abschlussprüfer, hinsichtlich seiner grundlegenden Funktion und des damit einhergehenden Nutzens untersucht. Während Vertrauen im Falle vollständiger Rationalität unnötig ist, dient es bei begrenzter Rationalität der Komplexitätsreduktion und ermöglicht Transaktionen. Vertrauen stellt einen Mechanismus zur Stabilisierung unsicherer Erwartungen dar und schafft Handlungsfähigkeit und -sicherheit. Zudem können aus Vertrauen im Vergleich zu anderen Mechanismen der Verringerung des Beziehungsrisikos ggf. Kosten- und Zeitvorteile resultieren. Zur Verdeutlichung der ökonomischen Vorteilhaftigkeit von Vertrauen

wird auf den entscheidungstheoretischen Ansatz, die Spieltheorie sowie die Neue Institutionenökonomik Bezug genommen und kritisch hinterfragt.

Im vierten Kapitel erfolgt eine Auseinandersetzung mit dem Entscheidungskalkül des Vertrauensnehmers. Unter der Annahme, dass Vertrauenserwiderung bei unterstelltem Egoismus zweckrational sein und den eigenen Nutzen mehren kann, wird sich ein Vertrauensnehmer nur dann vertrauenswürdig verhalten, wenn es der Befriedigung materiellen Selbstinteresses dient oder ein Zwang von gesetzlichen Regelungen ausgeht.<sup>8</sup> Vertrauensvolles Verhalten erfolgt also nur, wenn kein Anreiz oder Raum für opportunistisches Verhalten vorhanden ist. Über diese Sichtweise hinaus besteht aber auch die Möglichkeit, dass sich der Vertrauensnehmer altruistisch verhält und aufkommende Verhaltensspielräume zu Gunsten des Vertrauensgebers nutzt.

Im fünften Kapitel wird der Frage nachgegangen, wie der Vertrauensgeber letzten Endes bewusst kalkuliert oder auch unbewusst entscheidet, ob er vertraut und wie eine vertrauensvolle Beziehung entsteht. Die Bereitschaft, sich auf eine vertrauensvolle Beziehung einzulassen, ist neben situationsspezifischen Faktoren von der grundsätzlichen, generellen Vertrauensbereitschaft abhängig. Diese wird in der persönlichkeitsorientierten Vertrauensforschung im Sinne einer generellen Prädisposition als zentrale Entstehungsbedingung für Vertrauen aufgefasst. Darüber hinaus lässt sich Vertrauen aus einer soziologischen Perspektive auch als emergentes soziales Phänomen charakterisieren. Im Anschluss daran ist zu untersuchen, wie sich Erwartungen gegenüber dem Abschlussprüfer konstituieren und wie der Vertrauensgeber diese mit der wahrgenommenen Leistung bzw. Indikatoren vertrauenswürdigen Verhaltens abgleicht und letztlich Vertrauenswürdigkeit attribuiert. Dem schließt sich das eigentliche Moment bzw. der Prozess der Vertrauensgewährung an. Hierbei ist explizit zwischen Vertrauen im weiten und engen Sinn zu unterscheiden, die auf unterschiedliche Weise entstehen bzw. wirken und sich gegenseitig beeinflussen können. Zudem gilt es, Potenziale und Grenzen der jeweiligen Vertrauensarten zu identifizieren.

Wie zu zeigen sein wird, liegen Ansatzpunkte zur Stärkung des Vertrauens in den Abschlussprüfer in der positiven Beeinflussung der wahrgenommenen Kompetenz, der

---

<sup>8</sup> Einem Akteur kann demnach nicht vertraut werden, wenn der Nutzen eines Vertrauensbruchs die damit verbundenen Kosten übersteigt. Vgl. *Doney, P. M./Cannon, J. P./Mullen, M. R. (1998), S. 605.*



Integrität und des Wohlwollens. Bei den im sechsten Kapitel vorgestellten Maßnahmen der Bundesregierung zur Stärkung des Vertrauens in den Abschlussprüfer handelt es sich im Wesentlichen um Regelungen, die im Einklang mit internationalen und hier insbesondere europäischen Entwicklungen und Vorgaben stehen. Hierzu zählen das Bilanzrechtsreformgesetz (BilReG), das Bilanzkontrollgesetz (BilKoG), das Abschlussprüferaufsichtsgesetz (APAG) und das Berufsaufsichtsreformgesetz (BARefG). Nach Darstellung des Regelungsbereichs und der Zielsetzung der jeweiligen Maßnahmen erfolgt eine Beurteilung der Wirksamkeit im Hinblick auf das Potenzial, Vertrauen in den Abschlussprüfer herbeizuführen, bevor die Arbeit im siebten Kapitel mit einem zusammenfassenden Fazit schließt.

## 2 Vertrauen

### 2.1 Begriffsabgrenzung

#### 2.1.1 Multidimensionalität

Vertrauen ist ein äußerst vielschichtiger Begriff.<sup>9</sup> Dieser wird insbesondere von der Verhaltens- und Sozialwissenschaft, sowie inzwischen auch der Betriebswirtschaftslehre aufgegriffen und rückt zunehmend in den Fokus wissenschaftlichen Interesses.<sup>10</sup> Unterschiedliche Vertrauensarten, verschiedene Dimensionen und Quellen der Beeinflussung sind auszumachen, wobei eine verwirrende Begriffsvielfalt und widersprüchliche Verwendung vorherrschen, die eine durchgängig stringente, systematische Untersuchung erschweren.<sup>11</sup> Die Notwendigkeit der Vertrauensgewährung zur Komplexitätsreduktion ist ebenso unbestritten wie die Gefahr, die ungerechtfertigtes Vertrauen mit sich bringt. Selbst für die alltäglichsten Interaktionen ist Vertrauen notwendig,<sup>12</sup> jedoch fehlen oft konkrete Untersuchungsansätze und der Vertrauensbegriff bleibt diffus.<sup>13</sup>

„Trust is central to all transactions and yet economists rarely discuss the notion. It is treated rather as a background environment, present whenever called upon, a sort of ever-ready lubricant that permits voluntary participation in production and exchange.“<sup>14</sup> Vertrauen wird als Blackbox verwendet, deren Inhalt undurchsichtig ist aber gleichzeitig als bekannt vorausgesetzt wird.<sup>15</sup> So wird Vertrauen zwar regelmäßig als Explanans für kooperatives Verhalten herangezogen, aber selbst nicht als Explanandum, als zu erklärendes Phänomen, betrachtet. Dieses ist jedoch eine wesentliche Voraussetzung, um bspw. institutionelle Rahmenbedingungen in sozialen Systemen zu gestalten und Vertrauen als effizientes Organisationsprinzip zu fördern.<sup>16</sup> Auch wenn Vertrauen in verschiedenen Disziplinen wie Psychologie, Soziologie, Politologie, Ökonomie, Anthropologie, Geschichte und Soziobiologie untersucht wird, wurden in der Vergangenheit

---

<sup>9</sup> Vertrauen leitet sich vom mittelhochdeutschen „trûwen“ (trauen) ab. Vgl. *Sprenger, R. K.* (2002), S. 159.

<sup>10</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 1 f.; *Held, M./Kubon-Gilke, G./Sturn, R.* (2005), S. 7 f.; *Beckmann, M. et al.* (2005), S. 59; *Friedrich, C.* (2005), S. 7.

<sup>11</sup> Vgl. *Husted, B. W.* (1990), S. 24; *Ripperger, T.* (2003), S. 6, 34.

<sup>12</sup> Siehe bspw. *Garfinkel, H.* (1967), S. 217.

<sup>13</sup> Vgl. *Bhide, A./Stevenson, H.* (1992), S. 192; *Nooteboom, B.* (2002), S. 2.

<sup>14</sup> *Dasgupta, P.* (1988), S. 49. Vgl. ähnlich auch *Ring, P. S.* (1996), S. 161 f.

<sup>15</sup> Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 35.

<sup>16</sup> Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 7. Vertrauen stellt ein Organisationsprinzip zwischenmenschlicher Austauschbeziehungen und somit ein legitimes Anliegen der Ökonomik dar. Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 262.

wenige Anstrengungen unternommen, die unterschiedlichen Sichtweisen zu integrieren, und verschiedene theoretische Positionen stehen unverbunden nebeneinander.<sup>17</sup>

Allerdings ist in der Ökonomik gegenwärtig das Bemühen zu erkennen, dieses Defizit durch Einbeziehung psychologischer und soziologischer Grundlagen auszugleichen.<sup>18</sup> Im Alltag hingegen stellt Vertrauen eine *Fuzzy Category* dar, so dass Erklärungsversuche vage und oft widersprüchlich sind.<sup>19</sup> Der Begriff Vertrauen wird hier inflationär gebraucht und erfreut sich großer Beliebtheit. Trotz mangelnder Greifbarkeit herrscht weitgehender Konsens, dass Vertrauen ein wünschenswerter Zustand sei und dem Bestehen vertrauensvoller Beziehungen werden positive Korrelate attestiert. Daher besteht ebenfalls Einmütigkeit darüber, dass man sich aktiv bemühen müsse, Vertrauen zu gewinnen. Vertrauen weist eine kognitive (gedankliche), affektive (gefühlsmäßige) und behaviorale (handlungsleitende) Komponente auf, wobei die inhaltliche Ausgestaltung der jeweiligen Komponenten je nach disziplinärem Zugang variiert.<sup>20</sup>

Ökonomen tendierten in der Vergangenheit dazu, den Wert von Vertrauen unabhängig von ökonomischen Transaktionen zu sehen. So wird regelmäßig unterstellt, dass Transaktionen frei von persönlichen Einflüssen zu untersuchen und diese folglich zu ignorieren seien. Perfekte Märkte sind vollständig depersonalisiert und es gibt keinen Raum für Vertrauen, Freundschaft, Nachsicht etc.<sup>21</sup> Rückt man hingegen von der Annahme perfekter Märkte ab, vermischen sich Ziele mit Personen- oder Beziehungspräferenzen.<sup>22</sup> Vertrauen ist dann nicht nur auf romantische Beziehungen beschränkt. Auch nahezu jede kommerzielle Transaktion enthält Vertrauenselemente,<sup>23</sup> und die ökonomisch positiven Wirkungen treten immer stärker in den Vordergrund.<sup>24</sup> Hierbei sind jedoch zwei grundsätzlich unterschiedliche Perspektiven auszumachen. Auf der einen Seite kann

---

<sup>17</sup> Vgl. Lewicki, R. J./Bunker, B. B. (1996), S. 115; Lewis, J. D./Weigert, A. (1985), S. 967; Lane, C. (1998), S. 2; Dirks, K. T./Ferrin, D. L. (2001), S. 451; Hardy, C./Phillips, N./Lawrence, T. (1998), S. 66; Gambetta, D. (1988b), S. IX f.; Ferber, M. (2004), S. 6.

<sup>18</sup> Es geht darum, einen multidisziplinären Ansatz zwischen ökonomischen Akteuren zu verfolgen, anstelle sich nur auf die Ausführungen des Mainstreams der ökonomischen Theorie zu beziehen. Vgl. Bachmann, R. (1998), S. 298; Friedrich, C. (2005), S. 21 f.

<sup>19</sup> Vgl. Eberl, P. (2003), S. 2.

<sup>20</sup> Vgl. Schweer, M./Thies, B. (2003), S. 3.

<sup>21</sup> Vgl. Granovetter, M. (1985), S. 484.

<sup>22</sup> Vgl. Murakami, Y./Rohlen, T. P. (1992), S. 70.

<sup>23</sup> Siehe Sprenger, R. K. (2002), S. 26.

<sup>24</sup> Vgl. Eberl, P. (2003), S. 43. Eine Übersicht empirischer Studien zur Wirkung von Vertrauen findet sich bei Dirks, K. T./Ferrin, D. L. (2001), S. 453 f.

Vertrauen als Nebeneffekt des Handelns verstanden werden, der Entstehungsmoment und Funktionalität weitgehend außer Acht lässt.<sup>25</sup> Zum anderen kann Vertrauen als grundlegende Voraussetzung für erfolgreiches Handeln gesehen werden,<sup>26</sup> und nur hier erlangt die Vertrauensdiskussion letztendlich Relevanz.<sup>27</sup>

Die Multidimensionalität des Vertrauensbegriffs wird auch daran deutlich, dass Vertrauen auf zumindest drei verschiedenen Ebenen entstehen bzw. untersucht werden kann. Zunächst lässt sich Vertrauen als individuelle Vertrauensbereitschaft charakterisieren, die durch die spezifische Entwicklung von (sozialen) Faktoren beeinflusst wird. Auf dieser Ebene stellt Vertrauen als Glaube bzw. Erwartung eine tiefgehende Persönlichkeitsdisposition dar, deren Ursache in der individuellen psychologischen Entwicklung liegt. Soziologen und Ökonomen hingegen fokussieren Vertrauen als institutionelles Phänomen. Auf dieser Ebene kann Vertrauen als Phänomen innerhalb und zwischen Institutionen gesehen werden und als Vertrauen, welches Individuen in die Beziehung einbringen. Die dritte Ebene hat ihren Ursprung in der Sozialpsychologie, die auf interpersonelle Transaktionen unter der Berücksichtigung der Begleitumstände abstellt. Vertrauen ist hier die Erwartung, dass der andere sich wie angenommen verhält, jedoch unter Berücksichtigung des Risikos, das aus einer solchen Erwartungshaltung resultiert.<sup>28</sup>

## **2.1.2 Charakteristika**

### **2.1.2.1 Grundlagen**

Aufgrund der Vielschichtigkeit des Vertrauensbegriffs und der zahlreichen disziplinär unterschiedlichen Zugangswege zum Konstrukt des Vertrauens scheint es weder mög-

---

<sup>25</sup> So versuchte bspw. Taylor zu Beginn des 20. Jahrhunderts eine Wissenschaft der Unternehmensführung zu begründen. Es geht um den möglichst rationalen Einsatz von Menschen und die effiziente Gestaltung von Arbeitsabläufen, geprägt von autoritärem Führungsstil und extremer Arbeitsteilung. Arbeitnehmer halten ihre Leistung bewusst zurück. Daher wird eine vorangehende, operative Planung benötigt und es geht darum, dass Verhalten des Arbeitnehmers vorzuschreiben bzw. zu erzwingen. Der Arbeitgeber ist hier eher Kontrahent als Vertrauenspartner. Vertrauen ist keine Handlungsbedingung, sondern ergibt sich ggf. als Nebenprodukt, sprich aus der Umsetzung von Vorgaben. Vertrauen ist aber keine Handlungsmaxime, sondern Resultat. Management führt zu Produktivität, Produktivität dann unter Umständen zu Vertrauen. Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 8-13.

<sup>26</sup> Vgl. z. B. *Garbarino, E./Johnson, M. S.* (1999), S. 71.

<sup>27</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 7.

<sup>28</sup> Vgl. *Lewicki, R. J./Bunker, B. B.* (1996), S. 116.

lich noch zielführend, eine einheitliche, allumfassende und widerspruchsfreie Definition von Vertrauen zu erlangen - „a concise and universally accepted definition has remained elusive.“<sup>29</sup> „Der Versuch, Vertrauen begrifflich zu erfassen, läuft [...] auf die anspruchsvolle Aufgabe hinaus, die Entstehung von Vertrauen zu klären“<sup>30</sup>, da ein hinreichend genaues Verständnis von Vertrauen das Verstehen der Entstehungszusammenhänge voraussetzt. Daher sind die Voraussetzungen und Bedingungen für die Entstehung von Vertrauen unabhängig von den jeweiligen disziplinären Sichtweisen herauszustellen und auf Ebene des kleinsten gemeinsamen Nenners zu verdichten.

Vertrauen setzt einen Vertrauensgeber voraus, der freiwillig,<sup>31</sup> in gewisser Hinsicht und abhängig von verschiedenen Bedingungen, Vertrauen in etwas oder jemanden hat.<sup>32</sup> Implizit muss das Vorliegen von Unsicherheit akzeptiert werden, um Vertrauenskonzepte zu verstehen. Vertrauen ist dann *eine* Möglichkeit, Unsicherheit zu begegnen.<sup>33</sup> „Trust can be ignored only at the price of ignoring uncertainty“.<sup>34</sup> Die Entscheidungen und Handlungen eines Vertrauenspartners weisen einen direkten oder indirekten Einfluss auf das eigene Nutzenniveau auf. Aus der damit verbundenen Unsicherheit resultiert ein Risiko für den Vertrauensgeber. Vertrauen, das sich auf in die Zukunft gerichtete Handlungen bezieht, impliziert also immer das Risiko einer Enttäuschung.<sup>35</sup> Der im Enttäuschungsfall entstehende Schaden ist hierbei ungleich größer als der Nutzen im Falle der Nichtenttäuschung.<sup>36</sup> „An individual may be said to have trust in the occurrence of an event if he expects its occurrence and his expectation leads to behavior which he perceives to have greater negative motivational consequences if the expectation is not confirmed than positive motivational consequences if it is confirmed.“<sup>37</sup>

Extremformen der Interaktion stellen Raub und Kooperation dar. Versteht man Vertrauen nur im Sinne korrekter Erwartungen bzgl. des Verhaltens anderer, würde man auch

<sup>29</sup> Kramer, R. M. (1999), S. 571. Vgl. auch Straub, T. T. (2005), S. 113 f. Eine Übersicht zahlreicher Vertrauensdefinitionen findet sich bei Petermann, F. (1996), S. 15.

<sup>30</sup> Eberl, P. (2003), S. 47.

<sup>31</sup> Vgl. Brenkert, G. G. (1998), S. 275 f. So kann auf Basis von physischer Gewaltandrohung kein Vertrauen gewährt werden, da zwar Glaubwürdigkeit aber keine Freiwilligkeit unterstellt werden kann. Vgl. Murakami, Y./Rohlen, T. P. (1992), S. 69.

<sup>32</sup> Vgl. Nooteboom, B. (2002), S. 38.

<sup>33</sup> Vgl. für alle Doney, P. M./Cannon, J. P./Mullen, M. R. (1998), S. 603.

<sup>34</sup> Nooteboom, B. (2002), S. 5.

<sup>35</sup> So z. B. Schlenker, B. R./Helm, B./Tedesch, J. T. (1973), S. 419.

<sup>36</sup> Vgl. Schweer, M./Thies, B. (2003), S. 13.

<sup>37</sup> Deutsch, M. (1958), S. 266.

einem bewaffneten Kriminellen vertrauen. Vertrauen erfordert jedoch neben dem Risiko des Schadens auch die Möglichkeit eines Gewinns und bezieht sich daher auf die Erwartung kooperativen bzw. positiven Verhaltens.<sup>38</sup>

Der Vertrauensgeber erwartet, dass sich der Vertrauensnehmer in einer vorhersagbaren und gegenseitig erwarteten Weise verhält und setzt sich dem Risiko der Erwartungsenttäuschung aus. Dieses ergibt sich aus der Unsicherheit des Individuums bzgl. den Motiven, Absichten und Folgetaten derjenigen, von denen es abhängig ist.<sup>39</sup> Vertrauen wird von der Wahrscheinlichkeit vertrauenswürdigen Verhaltens bzw. dem wahrgenommenen Risiko determiniert, wobei bei einer Entscheidung unter Sicherheit kein Vertrauen gewährt werden kann. Hervorzuheben ist ebenfalls, dass Vertrauen im engen, ursprünglichen Sinn weder gerechtfertigt noch kalkulierbar sein muss. Dieser Aspekt erlangt erst bei unterstellter Rationalität des Vertrauensgebers Relevanz. Man kann aber nicht immer davon ausgehen, dass Risiko und Gründe des Vertrauens vor einer Entscheidung rational abgewogen werden. Vertrauen kann auch unbedacht, leichtsinnig oder routinemäßig erfolgen und erfordert insbesondere dann keinen übermäßigen Bewusstseinsaufwand, wenn die Erwartungen nahezu sicher sind.<sup>40</sup>

Vertrauen hängt aber nicht nur von der Erwartungshaltung des Vertrauensgebers, sondern auch von dessen Handlungen ab. Eine vertrauensvolle Erwartung ist zwar eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für das Aufkommen einer Vertrauenssituation. Diese liegt nur dann vor, wenn der Initiator auch tatsächlich Handlungen im Sinne einer riskanten Vorleistung vornimmt.<sup>41</sup> Damit einher geht ein freiwilliger oder erzwungener Kontrollverzicht, so dass man sich im Vertrauensfall bewusst mangelnder Beeinflussbarkeit zukünftiger Ereignisse bzw. Handlungen des Vertrauensnehmers aussetzt. Die zentralen Merkmale vieler Vertrauensdefinitionen lassen sich bislang also wie folgt zusammenfassen: Der Aspekt der Ungewissheit, das Vorhandensein eines Risikos,

---

<sup>38</sup> Vgl. *Giffin, K.* (1967), S. 104 f.; *Ripperger, T.* (2003), S. 38.

<sup>39</sup> Vgl. *Kramer, R. M.* (1999), S. 571; *Mayer, R. C./Davis, J. H./Schoorman, F. D.* (1995), S. 712. Es bestehen konkrete Erwartungen bzgl. der Taten anderer, man muss die Konsequenzen der Wahl ertragen und eine Entscheidung treffen, bevor man die Aktionen des anderen überwachen kann. Vgl. *Dasgupta, P.* (1988), S. 51.

<sup>40</sup> Vgl. *Luhmann, N.* (2000), S. 29.

<sup>41</sup> Vgl. *Luhmann, N.* (2000), S. 27; *Ripperger, T.* (2003), S. 43 f.

die mangelnde Beeinflussbarkeit zukünftiger Ereignisse und die zukunftsgerichtete Zeitperspektive.<sup>42</sup>

Neben Risiken, die bspw. aus der Unvorhersagbarkeit möglicher zukünftiger Umweltzustände erwachsen, gilt das Augenmerk in einer Vertrauenssituation besonders dem Risiko, welches aus dem Verhalten des Vertrauensnehmers erwächst. Vertrauen wird üblicherweise nur dann gewährt, wenn die Erwartung besteht, dass zukünftige Aktionen eines anderen wohlwollend sind oder zumindest nicht den eigenen Interessen entgegenstehen, also nicht opportunistisch sind.<sup>43</sup> Die Initiierung von Kooperationen bzw. Vertrauensverhältnissen verursacht Kosten, und ein potenzieller Initiator wird nur dann bereit sein, diese Kosten auf sich zu nehmen, wenn er davon ausgeht, dass sein Gegenüber ausreichend vertrauenswürdig ist und sich entsprechend verhält.<sup>44</sup> Zusammenfassend lässt sich eine definitorische Eingrenzung in der Form vornehmen, dass es sich bei Vertrauen um eine einseitige, freiwillige Vorleistung unter Risiko bei möglichem Opportunismus des Vertrauensnehmers handelt, in der Erwartung, dass die Verletzlichkeit aus der Risikoakzeptanz nicht zum Vorteil der anderen Partei in der Beziehung ausgenutzt wird.<sup>45</sup>

Bereits an dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass es zwei grundsätzliche Sichtweisen gibt, wie möglichem Opportunismus begegnet werden kann. Wird Vertrauen trotz opportunistischer Verhaltensmöglichkeiten gewährt, da bei gleichzeitiger Risikoakzeptanz davon ausgegangen wird, dass sich der Vertrauensnehmer wohlwollend oder zumindest nicht opportunistisch verhält, so wird dieses im weiteren Verlauf der Arbeit als *Vertrauen im engen oder eigentlichen Sinn* bezeichnet.<sup>46</sup> *Vertrauen im weiten Sinn* hingegen wird dann gewährt, wenn zu erwarten ist, dass sich der Vertrauensnehmer primär aufgrund der Verringerung opportunistischer Verhaltensspielräume bspw. durch Vertrag

<sup>42</sup> Vgl. Petermann, F. (1996), S. 14.

<sup>43</sup> Vgl. Robinson, S. L. (1996), S. 576; Frost, T./Stimpson, D. V./Maughan, M. R. C. (1978), S. 103; Koller, M. (1988), S. 266; Doney, P. M./Cannon, J. P. (1997), S. 36; Doney, P. M./Cannon, J. P. (1997). „Real’ trust, or trust in the strong sense, is an expectation that things or people will not fail us, or the neglect or lack of awareness of the possibility of failure, even if there are perceived opportunities and incentives for it.” Nooteboom, B. (2002), S. 48. Vgl. auch Humphrey, J. (1998), S. 216 f.

<sup>44</sup> Vgl. Deutsch, M. (1962), S. 296.

<sup>45</sup> Vgl. ähnlich Sako, M. (1998), S. 89; Lane, C. (1998), S. 3; Zündorf, L. (1986), S. 40; Mayer, R. C./Davis, J. H./Schoorman, F. D. (1995), S. 712.

<sup>46</sup> „Vertrauen ist die freiwillige Erbringung einer riskanten Vorleistung unter Verzicht auf explizite vertragliche Sicherungs- und Kontrollmaßnahmen gegen opportunistisches Verhalten in der Erwartung, dass sich der andere, trotz Fehlen solcher Schutzmaßnahmen, nicht opportunistisch verhalten wird.“ Ripperger, T. (2003), S. 45.

und mögliche Sanktionen vertrauenswürdig verhält. Ob es bei Vertrauen im weiten Sinn jedoch tatsächlich zulässig ist, noch von Vertrauen zu sprechen, ist nicht unumstritten.<sup>47</sup> So ist sich ein möglicher Vertrauensgeber zwar sehr wohl des Risikos bewusst, welches er im Vertrauensfall eingeht, anstelle dieses Risiko jedoch einzugehen, verringert er es, so dass die vermeintlich riskante Vorleistung dann im Extremfall nicht mehr unsicher ist, sondern eine Entscheidung unter Sicherheit darstellt.<sup>48</sup> Vertrauen im weiten Sinn kann also auch als Vertrauensäquivalent, als „trust-like behavior“<sup>49</sup> verstanden werden. Viele der folgenden Ausführungen zu Vertrauenthematik lassen sich aber undifferenziert sowohl auf Vertrauen im engen als auch im weiten Sinn anwenden, so dass im weiteren Verlauf der Arbeit eine Unterscheidung nur dann vorgenommen wird, wenn es zwingend notwendig ist.

### 2.1.2.2 Vertrauen als Verhaltenstypus oder Disposition

Es klang bereits an, dass es verschiedene Zugangswege zur Erklärung der Vertrauensentstehung gibt. Zunächst kann Vertrauen als situativ determinierte Handlungsvariable aufgefasst werden, der eine bewusste Entscheidung bzw. Kalkulation zugrunde liegt.<sup>50</sup> Alternativ lässt sich die Bereitschaft, Vertrauen zu gewähren, auch als personale Variable im Sinne einer Persönlichkeitseigenschaft auffassen,<sup>51</sup> die u. a. von gemeinsamen Werten oder sozialen interpersonellen Prozessen beeinflusst wird.<sup>52</sup> „Trust is such a complex phenomenon that it does not fit completely into any of the [...] conceptual ap-

<sup>47</sup> Vertrauen im engen Sinn basiert auf der Erwartung, dass der andere nicht beabsichtigt, sich opportunistisch zu verhalten, so dass keine Maßnahmen gegen mögliches, opportunistisches Verhalten zu treffen sind. Wer hingegen Ressourcen in explizite Sicherungsstrategien investiert, antizipiert mögliches opportunistisches Verhalten und vertraut somit nicht im engen, eigentlichen Sinn.

<sup>48</sup> Unabhängig davon, ob man rationales oder irrationales, kulturell oder gesellschaftlich geprägtes Vertrauen unterstellt, so ist doch jeder Vertrauensdefinition gemeinsam, dass davon ausgegangen wird, dass immer ein Risiko im Eingehen einer solchen Beziehung vorhanden ist. Vgl. Sydow, J. (1998), S. 35.

<sup>49</sup> Husted, B. W. (1990), S. 32.

<sup>50</sup> Vgl. Deutsch, M. (1973), S. 152; Schweer, M./Thies, B. (2003), S. 3 f.; Kramer, R. M. (1999), S. 572. So zu finden bspw. bei Coleman, J. S. (1991), Williams, B. (1988), Dasgupta, P. (1988) bei materiellen Werten. Für immaterielle Werte wie innere Befriedigung siehe Blau, P. M. (1964); Granovetter, M. (1985). Vgl. auch Liebeskind, J. P./Oliver, A. L. (1998), S. 119.

<sup>51</sup> Vgl. Schweer, M./Thies, B. (2003), S. 3; Marten, K.-U./Köhler, A. G. (2005b), S. 146. So z. B. die tiefenpsychologisch orientierte Arbeit von Erikson, E. H. (1970) oder die lerntheoretisch orientierte Arbeit von Rotter, J. B. (1967). Zur Unterscheidung von Vertrauen als Verhalten und Disposition siehe Brenkert, G. G. (1998), S. 274-276; Liebeskind, J. P./Oliver, A. L. (1998), S. 119; Bromiley, P./Cummings, L. L. (1995), S. 223 f.

<sup>52</sup> Siehe Zucker, L. G. (1986), Luhmann, N. (2000), Fukuyama, F. (1995).



proaches”<sup>53</sup>, so dass zur Durchdringung des Vertrauenskonstrukts die verschiedenen Ansätze nicht unabhängig und losgelöst voneinander betrachtet werden können.<sup>54</sup>

Liegt dem Akt der Vertrauensgewährung eine Entscheidungssituation zugrunde, die aus einer konkreten Situation resultiert, stellt Vertrauen eine bewusst gewählte Verhaltensweise dar. Vertrauen erfüllt hier eine konkrete Funktion.<sup>55</sup> Es dient dazu, eine Entscheidung und die damit verbundenen Handlungsfolgen herbeizuführen. Vertrauen basiert auf einer Kalkulation und ist innerhalb dieser Sichtweise kognitionsbasiert. Es findet eine bewusste Auswahl bzw. Entscheidung statt, wem unter welchen Umständen vertraut wird.<sup>56</sup> Das setzt jedoch voraus, dass Handlungsalternativen bestehen,<sup>57</sup> wobei Vertrauen neben Vermeidung oft die einzige Handlungsoption darstellt.<sup>58</sup> Die situative Auffassung von Vertrauen besagt auch, dass sich Vertrauen immer wieder neu in der Auswahl einer Handlungsentscheidung manifestiert.<sup>59</sup> So wird bspw. in einem einfachen spieltheoretischen Framework, ohne dass vertragliche Beschränkungen oder Sicherungsmechanismen vorliegen, die Frage gestellt, ob vertraut bzw. kooperiert wird, und der Vertrauensnehmer kann frei entscheiden, ob er dieses Verhalten honoriert.<sup>60</sup> Ein wesentlicher Kritikpunkt an dieser Konzeption liegt bspw. darin, dass der Schluss von der Wahl eines kooperativen Verhaltens auf dahinter befindliches Vertrauen in den Partner nicht zwingend ist.<sup>61</sup> Ein Vorteil der Konzeptionalisierung von Vertrauen als Wahlverhalten in Dilemmatasituationen hingegen ist, dass Entscheidungen grundsätzlich als sichtbares kooperatives Verhalten beobachtbar sind. Im Grundmodell der Konzeption von Vertrauen als Wahlverhalten stellt Vertrauen eine gänzlich zweckrationale Wahl dar, während in einer erweiterten Sichtweise auch soziale und beziehungsabhängige Aspekte in solchen Entscheidungssituationen eingebunden werden können.<sup>62</sup>

---

<sup>53</sup> Bachmann, R. (1998), S. 301.

<sup>54</sup> Vgl. Hardy, C./Phillips, N./Lawrence, T. (1998), S. 66; Lane, C. (1998), S. 4.

<sup>55</sup> Vgl. Eberl, P. (2003), S. 3. Zu möglichen Funktionen des Vertrauens siehe Friedrich, C. (2005), S. 85-89. Vertrauen hat ökonomische Funktionen, ist aber nicht allein dadurch zu erklären. Vgl. Held, M./Kubon-Gilke, G./Sturn, R. (2005), S. 17.

<sup>56</sup> Vgl. McAllister, D. J. (1995), S. 25 f.

<sup>57</sup> Vgl. Casson, M. (1995), S. 4.

<sup>58</sup> Vgl. Ripperger, T. (2003), S. 5.

<sup>59</sup> Siehe Schweer, M./Thies, B. (2003), S. 6 f.

<sup>60</sup> Vgl. Milgrom, P./Roberts, J. (1992), S. 261-263; Schweer, M./Thies, B. (2003), S. 6.

<sup>61</sup> Siehe hierzu ausführlich auch die Ausführungen unter 3.5.2 Spieltheorie.

<sup>62</sup> Vgl. Kramer, R. M. (1999), S. 572.

Die im historischen Rückblick ältesten Forschungsansätze verstehen Vertrauen als personale Variable, als Disposition im Sinne einer stabilen Persönlichkeitseigenschaft.<sup>63</sup> „Trust is a disposition towards trusting behaviour, that is behaviour with limited safeguards, accepting vulnerability, based on the expectation that this risk is limited.“<sup>64</sup> Vertrauen erfüllt hier keine Funktion, sondern hat einen Wert und beschreibt vielmehr die Motivation und Bereitschaft, zu vertrauen.<sup>65</sup> Die Vertrauensentstehung aus dieser psychologisch geprägten Perspektive bezieht sich zunächst auf die grundsätzliche bspw. in der Kindheit geprägte Vertrauensbereitschaft, die dann im Zusammenwirken mit verschiedenen, miteinander verbundenen Prozessen ggf. zu Vertrauen führt.

Theoretische Problembereiche des persönlichen wie auch des situativen Vertrauenszugangs liegen in deren Einseitigkeit begründet, was dazu führte, dass sich Wissenschaftler vermehrt interaktionistischen Paradigmen zugewandt haben. D. h. sie postulieren sowohl die Berücksichtigung von personalen als auch situativen Variablen und deren Wechselwirkungen.<sup>66</sup> Das hat in der Psychologie dazu geführt, dass Vertrauen in Untersuchungen zunehmend lebensbereichsspezifisch aufgefasst wird.<sup>67</sup>

Vertrauen als Verhaltenstypus und Disposition sind allerdings nicht als konkurrierende Modelle zu begreifen. Vielmehr können kontextspezifisch beide Perspektiven berücksichtigt werden. Während die bewusste Kalkulation den fundamentalen arithmetischen Kern für eine bewusste Vertrauensentscheidung darstellt, sind auch personenbezogene, soziale und situative Faktoren zu berücksichtigen, die neben der grundsätzlichen Vertrauensbereitschaft auch das relative Gewicht der jeweiligen Größen innerhalb der Kalkulation beeinflussen.<sup>68</sup>

---

<sup>63</sup> Vgl. *Schweer, M./Thies, B.* (2003), S. 4.

<sup>64</sup> *Nooteboom, B.* (2002), S. 37. Vgl. ähnlich auch *Singh, J./Sirdeshmukh, D.* (2000), S. 154. „Trust is a state of mind, an expectation held by one trading partner about another, that the other behaves or responds in a predictable and mutually acceptable manner.“ *Sako, M.* (1992), S. 37.

<sup>65</sup> Vertrauensbereitschaft steht demnach in entsprechenden Situationen nicht reflexiv zur Verfügung.

<sup>66</sup> So kann man davon ausgehen, dass es neben einer Vertrauenstendenz auch eine individuelle Vertrauentheorie gibt. Vgl. *Schweer, M./Thies, B.* (2003), S. 8.

<sup>67</sup> Vgl. *Schweer, M./Thies, B.* (2003), S. 7.

<sup>68</sup> Vgl. *Kramer, R. M.* (1999), S. 574. Man muss auch zwischen subjektivem Entscheidungskalkül und objektiv beobachtbarem Verhalten unterscheiden. Daher sind Handlungen grundsätzlich von den zugrunde liegenden Motiven zu trennen. Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 6, 91 f.

### 2.1.3 Misstrauen

Es herrscht Uneinigkeit darüber, in welcher Beziehung Vertrauen und Misstrauen zueinander stehen. Misstrauen zeichnet sich durch die Besorgnis aus, dass ein anderer opportunistische Verhaltensspielräume zum eigenen Vorteil nutzt oder gar feindlich gesinnt ist.<sup>69</sup> In vielen Analysen wird davon ausgegangen, dass Vertrauen das Gegenstück zu Misstrauen darstellt. Diese Sichtweise greift jedoch häufig zu kurz. Es gibt auch einen neutralen Zustand des Nichtvertrauens, der aber nicht mit Misstrauen gleichzusetzen ist. Jemandem nicht zu misstrauen bedeutet nicht zwangsläufig, dass man demjenigen vertraut und umgekehrt. Soll Vertrauen gefördert werden, muss zunächst hinterfragt werden, ob Misstrauen oder lediglich Nichtvertrauen zugrunde liegt. Im Falle von Misstrauen muss dieses zunächst beseitigt werden, während bei Nichtvertrauen direkt vertrauensfördernde Maßnahmen ergriffen werden können.<sup>70</sup> Diese Unterscheidung ist notwendig, da der psychologische Zustand insbesondere auf affektiver Ebene ein völlig anderer ist. Misstrauen ist nicht begründungspflichtig<sup>71</sup> und führt zum innerlichen Rückzug.<sup>72</sup> Dieser innerliche Rückzug erschwert die Möglichkeit, Vertrauen zu erlangen. Misstrauen ist nur sehr mühevoll durch Erfahrungen abzubauen, da der Misstrauende grundsätzlich über keine Bereitschaft zur Interaktion verfügt<sup>73</sup> bzw. durch sein Verhalten sogar versuchen wird, die Gültigkeit seines Misstrauens zu betonen.

Vertrauen und Misstrauen stehen sich nicht nur in begrifflicher Hinsicht gegenüber, sondern sind auch Funktionsäquivalente, da beide wirksam Komplexität reduzieren.<sup>74</sup> Auf gesellschaftlicher Ebene können sowohl Vertrauen als auch Misstrauen funktional sein. So stellt auch Misstrauen einen durchaus effektiven Steuerungsmechanismus dar. So erhalten mafiöse Vereinigungen ihre Macht gezielt durch die Stärkung von gegenseitigem Misstrauen.<sup>75</sup> Während ein von Vertrauen geprägtes System tendenziell auf Soli-

---

<sup>69</sup> Vgl. *Kramer, R. M.* (1999), S. 587.

<sup>70</sup> Vgl. *Schweer, M./Thies, B.* (2003), S. 22.

<sup>71</sup> Dennoch ist es leichter auszudrücken, warum man jemandem misstraut, als zu begründen, warum man jemandem vertraut. Vgl. *Sprenger, R. K.* (2002), S. 17.

<sup>72</sup> Vgl. *Sprenger, R. K.* (2002), S. 23 f.

<sup>73</sup> Geringes Vertrauen bzw. aufkommendes Misstrauen führt zu weniger offener Kommunikation und verstärkten Kontrollen, die eine Misstrauensspirale in Gang setzen können. Vgl. *Sako, M.* (1998), S. 99.

<sup>74</sup> Vgl. *Lane, C.* (1998), S. 23 f.

<sup>75</sup> Siehe hierzu grundlegend *Gambetta, D.* (1988c).

darität abstellt, dominiert in einem System von Misstrauen der Autarkiegedanke.<sup>76</sup> Auch auf individueller Ebene stellen Vertrauen und Misstrauen Funktionsäquivalente dar. So ist die Zuschreibung von Misstrauen im Falle eines Vertrauensbruchs hochgradig funktional, um dem Akteur eine Handlungsorientierung zu geben.<sup>77</sup> Eine rein instrumentelle Beziehungszuschreibung wird evtl. aufgrund von mit dem Vertrauensbruch einhergehenden negativen Emotionen verhindert, so dass lediglich Misstrauen eine Handlungsblockade verhindern kann.<sup>78</sup>

Im Hinblick auf die der Arbeit zugrunde liegende Problemstellung ist zu konstatieren, dass die Öffentlichkeit durch medienwirksame Unternehmenszusammenbrüche, Bilanzdelikte und auch durch damit verbundene Fehlleistungen einzelner Abschlussprüfer sensibilisiert ist. Durch die öffentliche Thematisierung dieser Ereignisse können sich Ansehens- und Vertrauensverluste durch den Mechanismus der Verallgemeinerungstendenz auf ganze Branchen bzw. den gesamten Aktienmarkt ausdehnen.<sup>79</sup> Um hieraus resultierende negative Folgen für den Einzelnen und die Gesellschaft zu vermeiden, werden institutionelle Arrangements geschaffen. In institutionellen Arrangements manifestiert sich ein institutionalisierter Zweifel an der Vertrauenswürdigkeit gesellschaftlicher Einrichtungen und Prozesse. Öffentliche Aufsichtsinstitutionen lassen sich somit als Element eines gesellschaftlich organisierten Misstrauens bzw. zumindest nicht vorhandenen Vertrauens beschreiben.<sup>80</sup> „Überschaut man die betriebswirtschaftliche Literatur, so scheint sich die gesamte ökonomische Intelligenz am Modell des Gebrauchtwagenkaufs zu orientieren – am Modell maximalen Misstrauens.“<sup>81</sup> Auch wenn diese Aussage mit aller gebotenen Vorsicht zu interpretieren ist, wird dennoch deutlich, dass Vertrauen in ökonomischen Beziehungen oft negiert wird.

Verwunderlich ist zudem die Normativität, mit der die öffentliche Debatte über die angeblich erodierenden Grundlagen der zivilgesellschaftlichen Ordnung geführt wird.<sup>82</sup> Wünschenswert erscheint eine Vertrauenskultur, und das dominiert die Gesellschafts-

<sup>76</sup> Vgl. Lewis, J. D./Weigert, A. (1985), S. 969.

<sup>77</sup> Vgl. Luhmann, N. (2000), S. 92 f.; Eberl, P. (2003), S. 248.

<sup>78</sup> So auch Lewicki, R. J./Bunker, B. B. (1996), S. 125.

<sup>79</sup> Vgl. Bentele, G./Andres, S. (2005), S. 150.

<sup>80</sup> Vgl. Strulik, T. (2004), S. 88.

<sup>81</sup> Sprenger, R. K. (2002) S. 24.

<sup>82</sup> Während logische Schlüsse verifizierbar und empirische Aussagen falsifizierbar sind, können für die Geltung normativer Aussagen lediglich empirische bzw. dahinter liegende normative Argumente angegeben werden. Vgl. Küpper, H.-U. (2005a), S. 836.

analyse. Misstrauensbekundungen werden unter Berufung auf eine früher vermeintlich vorhandene Vertrauenskultur grundsätzlich als bedrohlich wahrgenommen, anstatt sie als Motor politischer und sozialer Dynamik gelten zu lassen.<sup>83</sup>

#### 2.1.4 Verwandte Begriffe

Vertrauen ist nicht mit Begriffen wie Glaube, Hoffnung oder Zuversicht gleichzusetzen, die zwar alle der Komplexitätsreduktion dienen und im Alltagsgebrauch nahezu synonym verwendet werden. Der *Glaube* bzw. Glauben findet seinen Ursprung historisch gesehen in der Religion und stellt eine Emotion gegenüber Objekten außerhalb unserer Erfahrungswelt dar.<sup>84</sup> Eine historische Rekonstruktion des Vertrauensbegriffs zeigt, dass Gottvertrauen sprich Glaube bis ins 19. Jahrhundert im Mittelpunkt stand, sich aber im 20. Jahrhundert in Richtung eines interaktionsbezogenen Vertrauensverständnisses verlagert hat.<sup>85</sup> Glaube im eigentlichen Sinn ist nicht an Interaktion gebunden. Stellt man einen Zusammenhang von Glauben und Vertrauen her, kann Glauben als eine Art Extremform des Vertrauens gesehen werden. Glauben entzieht sich einer rationalen Sichtweise, ist dadurch aber auch tendenziell unerschütterlich.<sup>86</sup>

*Hoffnung* bezieht sich auf Risiken exogener Art und damit auf unsichere Ereignisse, mit deren Auslöser kein Vertragsschluss möglich ist. Der Akt der Vertrauensgewährung hingegen ist abhängig von endogenen Risiken. Vertrauen erlangt folglich in den Situationen Relevanz, in denen das eingegangene Risiko vom Verhalten eines anderen Akteurs determiniert wird, mit dem zumindest theoretisch ein Vertragsschluss möglich wäre. So geht ein Akteur bspw. beim Roulette ein bewusstes Risiko ein, indem er auf den Eintritt eines bestimmten Ereignisses setzt. Er kann jedoch nicht darauf vertrauen, dass er gewinnt, sondern lediglich hoffen.<sup>87</sup> „Vertrauen reflektiert Kontingenz, Hoffnung eliminiert Kontingenz.“<sup>88</sup> Vertrauen liegt nur dann vor, wenn vertrauensvolle und nicht etwa hoffnungsvolle Erwartungen bei einer Entscheidung den Ausschlag geben und bezieht

<sup>83</sup> Vgl. Frevert, U. (2000), S. 178 f.

<sup>84</sup> Zur Funktion der Religion in der Vormoderne siehe Giddens, A. (1996), S. 130-132.

<sup>85</sup> Vgl. Frevert, U. (2000), S. 185- 191; Eberl, P. (2003), S. 170 f.

<sup>86</sup> Vgl. Deutsch, M. (1973), S. 147.

<sup>87</sup> Vgl. Lorenz, E. H. (1988), S. 197; Ripperger, T. (2003), S. 37 f.

<sup>88</sup> Luhmann, N. (2000), S. 29.

sich stets auf die kritische Alternative, in der der Schaden beim Vertrauensbruch größer sein kann als der Vorteil, der aus einem Vertrauensverlust gezogen wird.<sup>89</sup>

Menschen können nicht existieren, ohne dass sie bestimmte Erwartungen über kontingente Ereignisse bilden, ggf. auch unter Ausblendung der Möglichkeit von Erwartungsenttäuschungen. Diese Vernachlässigung kann zum einen darauf zurückgeführt werden, dass die Eintrittswahrscheinlichkeit als sehr gering erachtet wird. Zum anderen stellen omnipräsente Angst und Verzweiflung keine Alternative dar, da Akteure dann Gefahr laufen, in Handlungsunfähigkeit zu erstarren.<sup>90</sup> Man kann Bedenken gegenüber dem tatsächlichen Eintritt bestimmter Erwartungen nicht einfach zurückziehen, ohne diese zu ersetzen. *Zuversicht*<sup>91</sup> stellt solch eine generelle Reaktion auf latente Unsicherheit im Alltag dar.<sup>92</sup> Zuversicht wird in großen oder weiten Systemen gewährt, die von Individuum kaum zu beeinflussen und unausweichlich sind, während Vertrauen eine Reaktion auf spezifische Risikosituationen darstellt. Die Freiheit ist in dem Sinne eingeengt, dass keine Alternativen im Umgang mit der Unsicherheit bestehen und man sozusagen vertrauen muss.<sup>93</sup> Als Beispiele seien hier Rechtsstaatlichkeit oder Rechtsprechung genannt. Im Falle einer Erwartungsenttäuschung muss man sich zudem nicht selbst tadeln, da man keine andere Wahl hatte, als sich dem Risiko eben dieser Erwartungsenttäuschung auszusetzen. Könnte man sich bspw. im Falle einer ungerechtfertigten Anklage vor Gericht den Richter frei aussuchen, so wären durchaus Konstellationen denkbar, in denen zwischen Richter und Beklagtem ein Vertrauensverhältnis besteht, welches sich positiv auf den Verfahrensausgang auswirken könnte. In der Realität wird dem Angeklagten jedoch nichts anderes übrig bleiben, als lediglich Zuversicht gegenüber dem System der Rechtsprechung zu empfinden.

---

<sup>89</sup> Vgl. Luhmann, N. (2000), S. 28 f.

<sup>90</sup> Vgl. Schweer, M./Thies, B. (2003), S. 15.

<sup>91</sup> Anstelle von Zuversicht wird in diesem Zusammenhang auch von Zutrauen gesprochen, wobei eine trennscharfe begriffliche Unterscheidung nicht möglich ist. Tendenziell erfolgt Zutrauen jedoch eher in Bezug auf den Aspekt der grundsätzlichen Leistungsfähigkeit bspw. eines Systems, während Zuversicht mehr auf die Gesamtwürdigung aller Umstände zielt, die zu einer bestimmten Erwartungshaltung führen. Eberl spricht in diesem Zusammenhang von Zutrauen in Technologien, Währungen oder gesellschaftliche Funktionssysteme und siedelt die Beeinflussung des gesellschaftlich verankerten Zutrauens primär im Bereich der Soziologie an. Vgl. Eberl, P. (2003), S. 3.

<sup>92</sup> Vgl. Ripperger, T. (2003), S. 36 f.

<sup>93</sup> Vgl. Gambetta, D. (1988a), S. 219.

## 2.2 Abschlussprüfer

### 2.2.1 Abschlussprüfer als Vertrauensnehmer

#### 2.2.1.1 Grundlagen

Angesichts zahlreicher Bilanzdelikte sahen sich börsennotierte Unternehmen und Wirtschaftsprüfer insbesondere in ihrer Funktion als Abschlussprüfer zunehmender Kritik ausgesetzt.<sup>94</sup> Trotz eines grundsätzlich positiven Erscheinungsbildes des Abschlussprüfers<sup>95</sup> gerät dieser im Falle von Unternehmenskrisen schnell in den Mittelpunkt öffentlicher Missbilligung.<sup>96</sup> Abschlussprüfer haben einen erheblichen Vertrauensverlust erlitten,<sup>97</sup> so dass gar von einer Vertrauenskrise die Rede ist. Hiermit ist die quasi reflexartige Forderung verbunden, das geschwundene Vertrauen wieder zu stärken.<sup>98</sup> Es wird befürchtet, dass sich dieser Vertrauensverlust auch auf die Finanzberichterstattung überträgt und so den gesamten Kapitalmarkt zu destabilisieren vermag.<sup>99</sup> Aus der beobachteten Verunsicherung bezüglich des Vertrauens in die Wirksamkeit privater Institutionen im Bereich der Wirtschaftsprüfung<sup>100</sup> resultieren neue Anforderungen an den Gesetzgeber und den Berufsstand der Wirtschaftsprüfer, und im Zuge der Suche nach der „certification of the unknowable“<sup>101</sup> wurde der Ruf nach weiteren vertrauensbildenden Institutionen laut.<sup>102</sup>

<sup>94</sup> Bereits 1931 wurde vom damaligen Reichspräsidenten die Prüfungspflicht von Aktiengesellschaften durch den Abschlussprüfer als Reaktion auf den Börsencrash von 1929 und im Sog seiner Auswirkungen auf die gesamte Weltwirtschaft eingeführt. Dieser sollte dem Aufsichtsrat primär zum Schutz privater Vermögensinteressen der Aktionäre unterstützend zur Seite stehen und dem Interesse der Öffentlichkeit Rechnung tragen. Vgl. *Marten, K.-U.* (1999b), S. 1; *Störk, U. V.* (1999), S. 35 f.

<sup>95</sup> Daher liegt der Fokus dieser Arbeit auf dem Abschlussprüfer bzw. der Abschlussprüfung als zentraler Aufgabe (§ 2 Abs. 1 WPO) und nicht auf anderen Tätigkeitsfeldern des Wirtschaftsprüfers wie der Beratung. Viele der folgenden Aussagen können jedoch auf den gesamten Berufsstand übertragen werden. Im Umkehrschluss lassen sich allgemeine Aussagen zur Wirtschaftsprüfung auch auf den Teilbereich Abschlussprüfung übertragen.

<sup>96</sup> Zumindest auf Seiten informierter Adressaten herrscht, empirisch validiert, überwiegend Vertrauen in den Abschlussprüfer. Siehe hierzu *Hunger, J. R.* (1981), S. 99 f.; *Marten, K.-U./Schmöller, P.* (1999), S. 187. § 43 Abs. 2 WPO stellt explizit auf das Vertrauen ab, welches der Prüferberuf erfordert und welches ihm in hohem Maß von der Allgemeinheit entgegengebracht wird. Vgl. *Clemm, H.* (1992), S. 102.

<sup>97</sup> Vgl. *Baetge, J./Brötzmann, I.* (2004), S. 724; *Strulik, T.* (2004), S. 66, 154; *Richter, M.* (2003), S. 5; *Lenz, H.* (2004c), S. 1951; *Schildbach, T.* (2004), S. 252 f.; *Eberle, R./Marti, S.* (2003), S. 803; *Reiter, S. A./Williams, P. F.* (2004), S. 364; *Peemöller, V. H./Oehler, R.* (2004a), S. 539. Die Diskussion bezieht sich primär auf die Abschlussprüfung börsennotierter AGs, da bei diesen Unternehmen von einer besonderen Ausstrahlungswirkung auf den Kapitalmarkt ausgegangen wird.

<sup>98</sup> Vgl. *Strulik, T.* (2004), S. 66.

<sup>99</sup> Vgl. *Fearnley, S./Beattie, V.* (2004), S. 121.

<sup>100</sup> Vgl. *Strulik, T.* (2004), S. 153.

<sup>101</sup> *Pentland, B. T.* (1993), S. 611.

<sup>102</sup> Es gibt auch Überlegungen, die Abschlussprüfung ganz abzuschaffen und ein Aktienamt einzurichten. Siehe bspw. *Störk, U. V.* (1999), S. 181-187.

Beanstandet wird üblicherweise nicht die fachliche Qualifikation des Abschlussprüfers, sondern primär seine Nähe zum Management und die daraus resultierende Einschränkung der Unabhängigkeit bzw. Integrität.<sup>103</sup> Daher soll dem unterstellten Vertrauensverlust primär mit Maßnahmen begegnet werden, die auf Sicherung des integren Verhaltens des Abschlussprüfers abzielen.<sup>104</sup> Kompetenzfragen rücken hierbei in den Hintergrund.<sup>105</sup> Da der Abschlussprüfer eine Aufgabe erfüllt, die vom Gesetzgeber vorgegeben wird und die rechtlichen Grundlagen der Jahresabschlussprüfung grundsätzlich nicht selbst festlegt, kann angeführt werden, dass der richtige Adressat für Kritik insofern nur der Gesetzgeber und nicht der Abschlussprüfer selbst sein kann.<sup>106</sup> Im Vertrauenskontext ist das Problem jedoch direkt beim Abschlussprüfer angesiedelt, da insbesondere seine Absichten in Bezug auf integrires Verhalten angezweifelt werden. Zudem liegt der Sinn der Selbstverwaltung ja gerade darin, sich selbst zu verwalten und nicht erst den Gesetzgeber tätig werden zu lassen.<sup>107</sup>

Es wird angenommen, dass das Vertrauen in den Abschlussprüfer geschwunden ist, inwieweit jedoch tatsächlich ein Vertrauensverlust stattgefunden hat, lässt sich nur unzureichend genau beantworten. Ist davon die Rede, dass kein Vertrauen vorhanden ist, wird dieses oft anhand von impliziten Messmethoden abgeleitet. So werden kritische Pressenotizen bemüht und auf aggregierter Ebene als Indikatoren für die mangelnde Aufgabenerfüllung des Berufsstandes herangezogen.<sup>108</sup> Die Nachrichten beziehen sich jedoch meist auf Einzelfälle bzw. einzelne Personen. Quantitative Aussagen, z. B. zur Veränderung der Kritik am Abschlussprüfer im Zeitablauf, werden nicht abgeleitet.<sup>109</sup> Des Weiteren besteht Vertrauen oder Misstrauen nicht nur in den Momenten, in denen vertrauensrelevante Sachverhalte von den Medien aufgegriffen werden. Denkbar ist darüber hinaus auch, dass insbesondere uninformierte Adressaten gar keine Erwartung gegenüber dem Abschlussprüfer haben und diesen einfach als gegeben hinnehmen. Man

<sup>103</sup> Vgl. *Fearnley, S./Beattie, V. A./Brandt, R.* (2005), S. 39 f. Bilanzdelikte haben Fragen der Ethik in den Fokus gerückt. Vgl. *Copeland, J. E.* (2005), S. 35. Auch wenn Fehlleistungen eher im Bereich der Integrität vermutet werden, können diese auch auf Kompetenzmängeln gründen. Vgl. *Störk, U. V.* (1999), S. 117 f.

<sup>104</sup> Vgl. *Strulik, T.* (2004), S. 154.

<sup>105</sup> Die Frage nach Kompetenz ist weitgehend unbestritten, zumal gerade Abschlussprüfern, die bei Bilanzdelikten aktiv mitgewirkt haben, ein hohes Maß an Kompetenz unterstellt werden kann.

<sup>106</sup> Vgl. *Kühnberger, M.* (1987), S. 455.

<sup>107</sup> Der Berufsstand verpflichtet sich, im öffentlichen Interesse zu agieren und erhält im Gegenzug Autonomie.

<sup>108</sup> Vgl. *Hunger, J. R.* (1981), S. 160-162.

<sup>109</sup> Vgl. *Bahr, A.* (2003), S. 21.



weiß zwar, dass es Abschlussprüfer gibt und diese eine bestimmte Aufgabe wahrnehmen, reflektiert die Aufgabenerfüllung aber nicht vor den Augen der eigenen Anforderungen. Die Existenz des Abschlussprüfers wird dann weitgehend unreflektiert hingenommen, so dass es gar nicht erst zu Erwartungsenttäuschungen und damit letztlich auch nicht zu Vertrauen oder Misstrauen kommt.<sup>110</sup>

Aufgabe der Abschlussprüfung ist es, die Ordnungs- und Gesetzmäßigkeit der Rechnungslegung zu bestätigen und dabei berufsständische Normen einzuhalten.<sup>111</sup> Es stellt sich die Frage, wann und unter welchen Umständen dem Abschlussprüfer vertraut werden kann oder sollte. Hier soll es aber nicht darum gehen, die Ziele bzw. Funktionen der Abschlussprüfung zu diskutieren, sondern darum, ob der Abschlussprüfer die damit verbundenen Erwartungen erfüllen kann. Bei den zahlreichen Funktionen sind neben der Kontrollfunktion zur Sicherstellung der Normenkonformität des Jahresabschlusses<sup>112</sup> noch die die Informations- und Beglaubigungsfunktion hervorzuheben. Über das Ergebnis der Prüfung muss berichtet werden und mit dem Testat wird die Richtigkeit der Rechnungslegung beglaubigt.<sup>113</sup> Auch bezüglich der Rolle des Prüfers gibt es zahlreiche theoretische Zugänge. Hier sind stellvertretend die Policeman-, Lending Credibility-, Risk Sharing- oder Monitoring-Theorie zu nennen.<sup>114</sup> Je nach theoretischem Blickwinkel wird dem Abschlussprüfer eine bestimmte Rolle zugedacht,<sup>115</sup> mit der konkrete Erwartungen verbunden sind, die es zu erfüllen gilt, um letztendlich als vertrauenswürdig zu gelten.

Einer Handlung, so auch der Durchführung der Abschlussprüfung, liegen verschiedene Ursachen zugrunde. Diese stellen ihrerseits wiederum Kriterien für die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit des Handelnden, hier also des Abschlussprüfers dar und somit letztlich den Grund für die Gewährung oder den Entzug von Vertrauen. Vertrauensgewährung wird durch die verschiedenen Ursachen bzw. Gründe einer Handlung und den daraus resultierenden Folgen bzw. Ergebnisse beeinflusst. Für eine weitere systemati-

---

<sup>110</sup> Vgl. ähnlich *Bahr, A.* (2003), S. 213. In diesem Fall kann die Abschlussprüfung ihren Nutzen nicht entfalten, was insbesondere auf aggregierter Ebene kritisch zu sehen ist.

<sup>111</sup> Die Pflicht zur Jahresabschlussprüfung ist in § 316 Abs. 2 HGB kodifiziert.

<sup>112</sup> Vgl. *Adler, H./Düring, W./Schmalz, K.* (2000), § 316 HGB Tz. 17 f.

<sup>113</sup> Zu weiteren Funktionen wie der Schutzfunktion benachteiligter externer Adressaten, der konfliktlösenden Ausgleichsfunktion oder auch der Präventivfunktion siehe auch *Bahr, A.* (2003), S. 123.

<sup>114</sup> Vgl. z. B. *Leffson, U.* (1995), S. 327 f.

<sup>115</sup> Vgl. *Bahr, A.* (2003), S. 124.

sche Analyse des Vertrauens ist es notwendig, die Kausalität bzw. Wirkung von Handlungen im Hinblick auf die Attribution von Vertrauen zu hinterfragen.<sup>116</sup> Hierzu soll kurz auf das Aristotelessche Konzept der multiplen Ursächlichkeit Bezug genommen werden.<sup>117</sup>

Aristoteles stellt in seiner Ursachenlehre zur Erklärung von Kausalität dar, dass sich eine Wirkung auf verschiedene Ursachen zurückführen lässt.<sup>118</sup> Konkret unterscheidet er Materialursache (*causa materialis*), Formursache (*causa formalis*)<sup>119</sup>, Wirkursache (*causa efficiens*), und Zweckursache (*causa finalis*). *Causa materialis* und *formalis* bestimmen das Sein eines Gegenstandes und werden auch als interne Ursachen bezeichnet. Die Form wirkt auf die Materie und macht aus ihr etwas Gegenständliches. *Causa efficiens* und *finalis* hingegen beziehen sich auf das Werden und werden auch als äußere Ursachen bezeichnet. Die Wirkursache gilt als Quelle einer Tätigkeit und die Zweckursache beschreibt den eigentlichen Zweck, warum diese Tätigkeit ausgeführt wird. Neben der ereignisbezogenen Interaktionsebene, dem originären Handlungsrahmen, gibt es also noch eine übergeordnete Ebene der Kausalfaktoren.<sup>120</sup> Dieser Kausalitätsrahmen ist im Gegensatz zum Handlungsrahmen nicht rein ereignisbezogen, sondern beinhaltet auch vergangene Erfahrungen.

Interaktionspartner betätigen sich als naive Psychologen und hinterfragen vermutete und beobachtete Verhaltensweisen im Hinblick auf mögliche Ursachen.<sup>121</sup> Am Beispiel der Abschlussprüfung lässt sich das wie folgt verdeutlichen: Der Abschlussprüfer stellt die Wirkursache dar, da er die Abschlussprüfung durchführt.<sup>122</sup> Die Formursache beschreibt seine Fertigkeiten, sein Wissen und die von ihm angewandten Methoden. Die Materialursache beinhaltet neben der technischen Ausstattung des Abschlussprüfers auch die Prüfungsstandards, auf die er als „Handwerkszeug“ zurückgreift, und den zu prüfenden

<sup>116</sup> Zur Attributionstheorie im Allgemeinen siehe Wiswede, G. (2000), S. 82-85. Zur Vertrauensentstehung siehe ausführlich die Ausführungen im fünften Kapitel.

<sup>117</sup> So auch Nooteboom, B. (2002), S. 49 f.

<sup>118</sup> Siehe hierzu Aristoteles (o. Jg.), 1013 a 24 – 1014 a 24.

<sup>119</sup> Die Scholastik, die auf der Aristotelesschen Sichtweise aufbaut, stellt die Formursache oft im Zusammenhang mit der exemplarischen Ursache (*causa exemplaris*) dar. Die Idee als solche kann als *causa exemplaris* bezeichnet werden.

<sup>120</sup> Vgl. Eberl, P. (2003), S. 192.

<sup>121</sup> Siehe Eberl, P. (2003), S. 191.

<sup>122</sup> Denkbar ist auch, den Eigentümer einer Unternehmung als Wirkursache der Abschlussprüfung zu bezeichnen, da er der Auftraggeber ist. In diesem Moment ist der Abschlussprüfer der Materialursache zuzuordnen, da er ein Mittel zur Durchführung der Abschlussprüfung darstellt.

Jahresabschluss. Zweck bzw. Ziel der Abschlussprüfung ist es, ein Testat darüber abzugeben, ob der Jahresabschluss in allen wesentlichen Punkten den gesetzlichen Vorgaben<sup>123</sup> entspricht.<sup>124</sup> Ergänzend soll hier auf einer übergeordneten Ebene eine weitere Ursachenkategorie betrachtet werden, die als Konditionalursache bezeichnet wird.<sup>125</sup> Diese ermöglicht oder schränkt die Funktion der anderen Ursachenkategorien ein. Hierunter zählen externe Bedingungen wie Gesetze oder sonstige institutionelle Rahmenbedingungen. Institutionen wirken auf die Ursachen einer Tätigkeit und haben daher einen Meta-Charakter.

Um letztendlich die Frage zu beantworten, ob dem Abschlussprüfer vertraut werden kann bzw. sollte, ist zu untersuchen, inwiefern Vertrauen in die einzelnen Ursachen des Handelns des Abschlussprüfers besteht. Folgende Ursachen sind hier zu berücksichtigen: Die Person des Abschlussprüfers einschließlich seiner Fertigkeiten und Fähigkeiten, seine Ressourcenausstattung, das Objekt der Abschlussprüfung, der Zweck der Abschlussprüfung und die institutionellen Rahmenbedingungen. Vertrauen in den Abschlussprüfer, der die Wirkursache einer Handlung, hier also der Abschlussprüfung, darstellt, ist also auch davon abhängig, inwiefern er über die nötigen Hilfsmittel und „Rohstoffe“ verfügt, um materielles Vertrauen zu erlangen. Zieht man die Formursache ins Kalkül, so ist zu hinterfragen, ob ausreichend Vertrauen in Kenntnisse, Wissen und Fähigkeiten des Abschlussprüfers besteht, um die erwarteten Ergebnisse zu liefern. Die Zweckursache begründet Vertrauen in die Ziele des Abschlussprüfers. Ob die Ziele des Abschlussprüfers mit dem annahmegemäß erwünschten und gesetzlich vorgegebenen Ziel der Abschlussprüfung übereinstimmen, hängt maßgeblich von den (guten) Absichten des Abschlussprüfers ab. Dessen Handlungsmotive bestimmen, inwiefern er willens ist, das vorgegebene Ziel der Abschlussprüfung zu verfolgen.<sup>126</sup> Bereits hier wird deutlich, dass es sich bei Vertrauen in den Abschlussprüfer um kein leicht beobachtbares,

<sup>123</sup> § 264 Abs. 1 HGB besagt, dass der Jahresabschluss der Kapitalgesellschaft unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Kapitalgesellschaft zu vermitteln hat. Hieraus resultieren ggf. überzogene Erwartungen an den Abschlussprüfer.

<sup>124</sup> Ziel der Abschlussprüfung für den einzelnen Abschlussprüfer ist zwar letztendlich die Erzielung von Einkommen, hierfür hat sein Handeln im Normalfall aber dem gesetzliche Ziel der Abschlussprüfung zu entsprechen, so dass die Erreichung dieses Ziels als übergeordnetes Ziel anzusehen ist. Abhängig von der Intention des Abschlussprüfers kann das individuelle Ziel jedoch auch von diesem Ideal abweichen. Die äußeren Ursachen sind demnach untrennbar miteinander verbunden.

<sup>125</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 30, 51. Zudem ist der Vertrauensaufbau über alle Kategorien hinweg von Art und Güte der vorhandenen Informationen abhängig. *Nooteboom* bspw. berücksichtigt Informationen als eigene Vertrauenskategorie. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 52.

<sup>126</sup> Vgl. allgemein *Nooteboom, B.* (2002), S. 50.

monokausales Konstrukt handelt. Es sind zahlreiche Aspekte und Ebenen beim Abschlussprüfer zu berücksichtigen, die die Vertrauensgewährung beeinflussen bzw. in die man Vertrauen haben kann.

Im Zusammenhang mit Bilanzdelikten und dem daraus resultierenden Vertrauensverlust in den Abschlussprüfer setzt die öffentliche Kritik primär an Punkten an, die direkt in der Person bzw. dem Verhalten des Abschlussprüfers liegen. Nicht der zu prüfende Jahresabschluss und die ihm zugrunde liegenden Rechnungslegungsnormen werden als Quelle fehlenden Vertrauens ausgemacht und auch das eigentliche Ziel der Abschlussprüfung steht nicht im Zentrum der Kritik bzw. im Maßnahmenfokus. Das bedeutet jedoch nicht, dass diese Faktoren unbedeutend sind. Sie werden aber zumindest im Hinblick auf die Attribution von Vertrauen in den Abschlussprüfer nicht als ursächlich für den Vertrauensverlust angesehen. Zur Eingrenzung des Untersuchungsbereichs werden daher im Folgenden die Faktoren und Umstände berücksichtigt, die direkt in der Person und dem Verhalten des Abschlussprüfers begründet sind bzw. die Maßnahmen hinterfragt, deren Regelungsinhalte sich unmittelbar auf den Abschlussprüfer beziehen.

Vertrauen in den Jahresabschluss setzt Vertrauen in den Abschlussprüfer voraus.<sup>127</sup> Wird dem Abschlussprüfer nicht vertraut, ist der Wert der Abschlussprüfung eingeschränkt. Demnach reicht bloße Expertise auf Seiten des Abschlussprüfers nicht aus, wenn bspw. Defizite in seiner Persönlichkeitsstruktur oder den zugrunde liegenden Motiven seiner Handlungen auszumachen sind.<sup>128</sup> Es ist jedoch nicht zulässig, hieraus einen Umkehrschluss zu ziehen. Vertrauen in den Abschlussprüfer bedeutet nicht zwingend, dass auch Vertrauen in den Jahresabschluss besteht. So ist durchaus denkbar, einem Abschlussprüfer grundsätzlich zu vertrauen und dennoch kein Vertrauen in den Jahresabschluss zu haben, da die zugrunde liegenden Rechnungslegungsnormen, deren Ordnungsmäßigkeit bestätigt werden soll, als unzureichend erachtet werden. Umgekehrt kann mangelndes Vertrauen in den Jahresabschluss aufgrund des vorhandenen Fehler- und Manipulationspotenzials auch unreflektiert auf den Abschlussprüfer übertragen

---

<sup>127</sup> Vgl. ähnlich in Bezug auf Glaubwürdigkeit *Richter, M.* (1978), S. 22.

<sup>128</sup> Verhaltenserwartungen können durch Fehler des Akteurs (mangelnde Kompetenz, vom Prüfungsauftrag abweichende Motive und Ziele) und durch Fehler in anderen Wirkursachen der Handlung (bspw. auch zugrunde gelegte Rollenmodelle) enttäuscht werden.

werden.<sup>129</sup> Es geht jedoch nicht darum, hier eine Accounting-Theorie aufzustellen bzw. zu hinterfragen. Die Konzeption der Normen und ihr Potenzial zur Zielerreichung werden daher im Zusammenhang mit der Vertrauensattribution nicht weiter hinterfragt. Zudem soll an dieser Stelle nachdrücklich darauf hingewiesen werden, dass sich die vorliegenden Ausführungen auf die Thematik Vertrauen in den Abschlussprüfer beziehen und nicht etwa auf den Abschlussprüfer als Intermediär zur Herstellung von Vertrauen in Jahresabschlussdaten und Vertrauen in den Kapitalmarkt.<sup>130</sup>

Stellt man Sinn und Zweck der Abschlussprüfung nicht in Frage und geht von einer ausreichenden Ressourcenausstattung aus, so ist die Vertrauensattribution maßgeblich davon abhängig, ob der Abschlussprüfer die ihm zugedachte Aufgabe bewältigen kann und will. Können und Wollen, die von den jeweiligen Rahmenbedingungen beeinflusst werden, determinieren dann die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit bzw. den Prozess der Vertrauensgewährung. Der Abschlussprüfer muss also zum einen ein hohes Maß an Kompetenz aufweisen und auf der anderen Seite den potenziellen Vertrauensgeber davon überzeugen, dass seinem Verhalten eine grundsätzlich zumindest nicht negative Intention zugrunde liegt, um im Rahmen gewisser Grenzen als vertrauenswürdig zu gelten.<sup>131</sup> Es muss folglich sowohl Vertrauen in die Kompetenz als auch Vertrauen in die Absichten des Abschlussprüfers bestehen.<sup>132</sup> Die Beurteilung der Absichten ihrerseits hängt je nach Sichtweise wiederum vom Grad der wahrgenommenen Integrität oder auch des Wohlwollens ab.<sup>133</sup> Während sich Integrität in diesem Kontext auf opportunitätsfreies Handeln im Rahmen der vereinbarten oder geltenden Grenzen bzw. Vereinbarungen und Gesetze bezieht, stellt Wohlwollen darauf ab, dass auch nicht antizipierte Verhaltensspielräume vom Vertrauensnehmer grundsätzlich im Interesse des Vertrauensgebers genutzt werden. Die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit eines Interakti-

---

<sup>129</sup> Vgl. ähnlich *Kirsch, H.-J.* (1997), S. 962. Behr führt Erwartungsenttäuschungen hier nicht nur auf den Abschlussprüfer, sondern auch auf die Rechnungslegung zurück. Diese Accounting Gap (vgl. *Behr, G.* (1996), S. 539 f.), die die als unzureichend empfundene Berichterstattung und den Missbrauch von Rechnungslegungskonzeptionen umschreibt, kann sich auf den Abschlussprüfer übertragen und so ggf. Vertrauen verhindern.

<sup>130</sup> Zur Vertrauensbildung durch Intermediäre siehe für alle *Zucker, L. G.* (1986), S. 64 f.

<sup>131</sup> Vgl. *Parsons, T.* (1972), S. 128. Die Vertrauensattribution ihrerseits ist abhängig von den involvierten Personen bzw. ihren Persönlichkeitsmerkmalen, der Beziehungsqualität und der sozialen und physikalischen Umwelt.

<sup>132</sup> *Parsons, T.* (1972), S. 120-128 unterscheidet zwischen Vertrauen in die Kompetenz und die Integrität, während z. B. Sako ähnlich von Contractual, Competence und Goodwill-Trust spricht. Vgl. *Sako, M.* (1992), S. 37-40.

<sup>133</sup> Vgl. *Adler, P. S.* (2001), S. 208; *Friedrich, C.* (2005), S. 178.

onspartners erfolgt somit also anhand der Faktoren Kompetenz, Integrität und Wohlwollen.<sup>134</sup>

Vertrauen lässt sich auf jedes identifizierte Risiko durch menschliches Verhalten beziehen und betrifft sowohl die Fähigkeit des Partners, vereinbarungsgemäß zu agieren, als auch seine Intention, es tatsächlich zu tun.<sup>135</sup> Daher erscheint, sofern möglich, eine explizite Trennung von Kompetenz und motivationaler Disposition als jeweils losgelöstem Vertrauensgegenstand sinnvoll, da Unterschiede im jeweiligen Prozess der Vertrauensattribution auszumachen sind.<sup>136</sup> „Die Zuschreibung von Vertrauenswürdigkeit erfordert nicht nur die Wahrnehmung von Kompetenz, sondern [...] auch die Wahrnehmung von moralischer Integrität“.<sup>137</sup> Personenbezogenes Vertrauen bezieht sich auf Risiken, die im Zusammenhang mit Kooperation entstehen. Damit verbundene Risiken beziehen sich auf Fähigkeiten gemäß einem Plan bzw. einer Vereinbarung zu handeln, wobei exogene und endogene Unsicherheit diese Fähigkeit behindern oder einschränken können. Gerade die endogene Unsicherheit, die sich auf die motivationale Disposition, sprich Handlungsabsichten des Vertrauensnehmers bezieht, stellt, wie bereits mehrfach angedeutet, den Kern der Vertrauensdiskussion dar.<sup>138</sup> Das bedeutet nicht, dass Kompetenzvertrauen unwichtig und zu vernachlässigen ist, es wird lediglich im Zusammenhang mit dem gegenwärtig vermuteten Vertrauensschwund in den Abschlussprüfer nicht als vordergründig ursächlich angesehen.

### 2.2.1.2 Kompetenz

Ein zentrales Kriterium zur Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit stellt Kompetenz dar. Kompetenzvertrauen bezieht sich auf die Fähigkeiten eines Akteurs, Verpflichtungen zu

<sup>134</sup> Vgl. Mayer, R. C./Davis, J. H./Schoorman, F. D. (1995), S. 715-724; Schweer, M./Thies, B. (2003), S. 58; Dirks, K. T./Ferrin, D. L. (2001), S. 452; Whitener, E. M. et al. (1998), S. 513 f., ähnlich Smith, J. B./Barclay, D. W. (1997), S. 6. Werden Kompetenz, Integrität und Wohlwollen als hoch erachtet, so steigt die Wahrscheinlichkeit, dass der Akteur als vertrauenswürdig gilt. Vgl. Mayer, R. C./Davis, J. H./Schoorman, F. D. (1995), S. 721.

<sup>135</sup> Vgl. Nooteboom, B. (1996), S. 990, der hier Competence und Goodwill Trust unterscheidet.

<sup>136</sup> So spricht Deutsch davon, dass man gegenüber dem Partner sowohl dessen Fähigkeiten als auch seine Intention hinterfragen muss, um Vertrauen zu attribuieren. Vgl. Deutsch, M. (1962), S. 304. Ripperger hingegen bezieht Vertrauen ausschließlich auf den motivationalen Effekt und löst Kompetenz aus der Vertrauensdiskussion heraus, indem sie lediglich von Zutrauen in Kompetenz spricht. Vgl. Ripperger, T. (2003), S. 39 f., ähnlich Dasgupta, P. (1988), S. 52; Schweer, M./Thies, B. (2003), S. 15.

<sup>137</sup> Eberl, P. (2003), S. 204.

<sup>138</sup> Vgl. Ripperger, T. (2003), S. 38 f.

erfüllen.<sup>139</sup> Dieses Kompetenzvertrauen ist eine Voraussetzung für die Ermöglichung von Transaktionen, wobei Kompetenz grundsätzlich erworben oder kreiert werden kann.<sup>140</sup> Der potenzielle Vertrauensgeber weiß nicht, ob der andere leisten kann und will.<sup>141</sup> Daher ist zunächst eine Unterscheidung notwendig, inwiefern jemand die notwendige Kompetenz besitzt, um vertrauenswürdig zu handeln und in welchem Maß er tatsächlich beabsichtigt, dieses auch zu tun.<sup>142</sup> Auch wenn man sich im Zuge der Vertrauensdiskussion vornehmlich darauf konzentriert herauszufinden, ob sich der Vertrauensnehmer vertrauenswürdig verhalten will, ist es notwendig, sich im Vorfeld mit Fragen der Kompetenz auseinanderzusetzen. So kann man Kompetenzvertrauen durch entsprechende Ausbildung erhöhen, was jedoch nur dann einen zusätzlichen Nutzen verspricht, wenn auch der tatsächliche Wille vorhanden ist, diese Kompetenz opportunistätsfrei zu nutzen. Umgekehrt ist denkbar, dass sich eine Person zwar glaubhaft nicht opportunistisch verhält, ihr aber dennoch nicht vertraut wird, da Kompetenzmängel vermutet werden.<sup>143</sup> Kompetenzvertrauen lässt sich zudem in Vertrauen in technische und persönliche Kompetenz unterteilen.<sup>144</sup> Eine Person muss also neben den bloßen Fähigkeiten auch über die notwendigen Ressourcen verfügen, um das gewünschte Handlungsergebnis herbeizuführen.<sup>145</sup>

Kritik des Abschlussprüfers an der Rechnungslegung bleibt, solange sie unter der Einschränkungsschwelle liegt, vertraulich. Der Abschlussprüfer kann diese zwar im Prüfungsbericht anführen, der jedoch nicht für externe Adressaten bestimmt ist. So überrascht es nicht, dass über Tätigkeit, Grenzen der Prüfung und auch vorhandene Kompetenz falsche Vorstellungen in der Öffentlichkeit bestehen. Die Möglichkeiten des Abschlussprüfers zur Selbstdarstellung bzw. zur Darstellung seiner Kompetenz sind eingeschränkt, zumal er Publizität fast ausschließlich im negativen Sinne genießt und seine tatsächliche Aufgabenerfüllung zumeist verborgen bleibt.<sup>146</sup> Das führt dann dazu, dass

---

<sup>139</sup> Vgl. Sako, M. (1992), S. 10; Doney, P. M./Cannon, J. P./Mullen, M. R. (1998), S. 606; Mayer, R. C./Davis, J. H./Schoorman, F. D. (1995), S. 717.

<sup>140</sup> Vgl. Sako, M. (1992), S. 43.

<sup>141</sup> Vgl. Sprenger, R. K. (2002), S. 64 f.

<sup>142</sup> So auch Nooteboom, B. (2002), S. 9, 38.

<sup>143</sup> Vgl. Brenkert, G. G. (1998), S. 280.

<sup>144</sup> Vgl. Sako, M. (1992), S. 37 f. Die Materialursache bzw. materielles Vertrauen wird hier dem Faktor Können/Kompetenz untergeordnet, da bspw. die technische Ausstattung eine zwingende Voraussetzung dafür ist, Fähigkeiten und Fertigkeiten in den Prüfungsprozess einbringen zu können.

<sup>145</sup> Vgl. Deutsch, M. (1973), S. 155.

<sup>146</sup> Vgl. Richter, M. (1978), S. 24; . Bahr, A. (2003), S. 13.

der Grad an entdeckter bzw. vermuteter Kompetenz regelmäßig unter dem Grad der vorhandenen, faktisch angewandten Kompetenz liegt. Aufgrund der oft unzureichenden Möglichkeiten, die Kompetenz eines einzelnen Abschlussprüfers zu beurteilen, wird zudem oft undifferenziert auf die vermutete Kompetenz des gesamten Berufsstandes zurückgegriffen, wobei das hohe Maß an Professionalisierung als ein Garant für gute Funktionserfüllung und damit verbundener Kompetenz angesehen wird.<sup>147</sup>

Der Absatz der zum Zeitpunkt der Nachfrage noch nicht vorhandenen Dienstleistung, in diesem Fall der Abschlussprüfung, liegt zeitlich vor dem Erstellungsprozess. Bei der Sachgüterproduktion ist es regelmäßig umgekehrt. Wegen des ex ante geringen Informationsstandes über den Abschlussprüfer stellt sich die Frage, nach welchen Kriterien man diesen auswählt. Empirisch lässt sich hier zeigen, dass Kompetenz als das wichtigste Kriterium, nach dem Entscheider den Abschlussprüfer auswählen, vermutet wird. Erst mit deutlichem Abstand folgen Kriterien wie Integrität und Erreichbarkeit.<sup>148</sup> Das Ergebnis vermag kaum zu überraschen, da Kompetenz vermeintlich leichter beobachtet und besser bewertet werden kann als bspw. Integrität.

### 2.2.1.3 Motivationale Disposition

Die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit ist maßgeblich von den Absichten des Vertrauensnehmers, hier also des Abschlussprüfers, abhängig, und die Vertrauensattribution wird folglich primär durch Verhaltensunsicherheit, also die Unsicherheit bzgl. der motivationalen Disposition des Vertrauensnehmers bestimmt. Die Motivation eines Akteurs ergibt sich aus seinen Präferenzen und Handlungsrestriktionen, wobei wahre Präferenzen ggf. verheimlicht werden.<sup>149</sup>

Je nach zugrunde liegender Motivation können folgende Verhaltensweisen unterschieden werden: Opportunistisches, integrires und wohlwollendes Verhalten.<sup>150</sup> Während sich ergebende Verhaltensspielräume im Fall von Opportunismus grundsätzlich zum eigenen

---

<sup>147</sup> Siehe *Kühnberger, M.* (1987), S. 459.

<sup>148</sup> Vgl. *Hunger, J. R.* (1981), S. 125 f.

<sup>149</sup> Vgl. *Atuahene-Gima, K./Li, H.* (2002), S. 62.

<sup>150</sup> Die Basis für Vertrauen kann neben Kompetenz und Integrität (im Sinne von Ehrlichkeit) auch Wohlwollen darstellen. Vgl. *Adler, P. S.* (2001), S. 208.



Vorteil genutzt werden,<sup>151</sup> zeichnet sich wohlwollendes Verhalten dadurch aus, dass auftretende oder verbleibende Verhaltensspielräume im Sinne des Interaktionspartners genutzt und über die eigenen Interessen gestellt werden.<sup>152</sup>

Integrität wird als Übereinstimmung von kommunizierten persönlichen Überzeugungen, Maßstäben und Wertvorstellungen mit dem daraus resultierenden Verhalten verstanden.<sup>153</sup> Integrität wird hier in einem weiten Sinn interpretiert und zwar in der Form, dass gesetzliche aber auch vertragliche Rahmenbedingungen zumindest für die Dauer der Interaktion internalisiert werden und somit die beobachtbare und nachprüfbare Grundlage des persönlichen Wertesystems darstellen, die dazu führen, dass sich der Vertrauensnehmer im Rahmen dieser Grenzen nicht opportunistisch verhält.<sup>154</sup> Integrität kann auch im Sinn von Engagement verstanden werden, d. h. dass vom Akteur das Engagement erwartet werden kann, was zur vereinbarungsgemäßen Zielerreichung notwendig ist. Mit anderen Worten: Der Abschlussprüfer verhält sich genau dann integer, wenn seine Worte und Taten übereinstimmen bzw. er sich verpflichtet fühlt, vereinbarte Ziele zu erreichen.<sup>155</sup> Solange nichts anderes vereinbart ist, können nicht antizipierte opportunistische Verhaltensspielräume also durchaus im eigenen Interesse genutzt werden, ohne dass es die Integrität des Vertrauensnehmers schmälert.<sup>156</sup> Weicht jedoch die vom Abschlussprüfer kommunizierte Einstellung bzw. sein Verhalten vom erwarteten bzw. beobachteten Verhalten durch den Vertrauensgeber negativ ab, so wirkt sich das auf die wahrgenommene Integrität aus. Kann die auf Basis des zugrunde gelegten Wertesystems erwartete Sorgfalt und der entsprechend erwartete Einsatz nicht beobachtet werden oder wird gar Betrug festgestellt, reduziert sich demnach der Grad der wahrgenomme-

<sup>151</sup> Opportunistisches Verhalten ist zwar individuell rational, allerdings wird es per se als unmoralisch angesehen. Vgl. *Albach, H.* (2005), S. 820.

<sup>152</sup> Vgl. *Hurley, R. F.* (2006), S. 58; *Atuahene-Gima, K./Li, H.* (2002), S. 62; *Ripperger, T.* (2003), S. 141; *Mayer, R. C./Davis, J. H./Schoorman, F. D.* (1995), S. 718 f.

<sup>153</sup> Siehe bspw. *Hurley, R. F.* (2006), S. 59; *Friedrich, C.* (2005), S. 182 f.

<sup>154</sup> Vgl. ähnlich *Mayer, R. C./Davis, J. H./Schoorman, F. D.* (1995), S. 719 f. „Thus, companies may exchange a confidentiality agreement before trading commences but, ultimately, the buyer has to rely on the moral integrity of the supplier in keeping its promise not to divulge commercial secrets.” *Sako, M.* (1992), S. 43.

<sup>155</sup> „Integrity“ lässt sich auch als Rechtschaffenheit übersetzen. Integrität schließt zudem Respekt für die Interessen des Vertrauensnehmers ein, die außerhalb rein technischer Belange liegen. Vgl. *Parsons, T.* (1972), S. 128.

<sup>156</sup> Verpflichtet sich der Vertrauensnehmer hingegen in einem Vertrag dazu, sich grundsätzlich wohlwollend zu verhalten, so ist der Vertrauensnehmer nur dann integer, wenn er jeden Verhaltensspielraum im Sinne des anderen Akteurs nutzt.

nen Integrität.<sup>157</sup> Da die Beurteilung der Integrität von Seiten des Vertrauensgebers erfolgt, ist auch denkbar, dass sich der Abschlussprüfer zwar seinem Kalkül nach absolut integer verhält und dennoch nicht als solches wahrgenommen wird.

Vertrauen basiert neben Kompetenz auf der zugeschriebenen Motivation des Handelns. Grundsätzlich kann sich der Vertrauensnehmer kooperativ, individualistisch und kompetitiv verhalten. Kooperatives Verhalten wird als für den Vertrauensaufbau förderlich erachtet, während kompetitives Verhalten als hinderlich gilt. Bei einer individualistischen Orientierung besteht keine intrinsische Verlässlichkeit in der Motivation, wodurch die Verlässlichkeit einer derart motivierten Handlungsabsicht stark von den extrinsisch herrschenden bzw. herbeigeführten Bedingungen abhängig ist.<sup>158</sup> Im Falle unterstellter bzw. beobachteter Integrität kann dann nicht zwischen extrinsischer und intrinsischer Motivation unterschieden werden, während bei Wohlwollen hingegen unweigerlich auf intrinsisch motiviertes Verhalten geschlossen werden kann. Im Zuge der Vertrauensattribution erwartet der Vertrauensgeber zumindest moralisch integrires Verhalten,<sup>159</sup> wobei die Möglichkeit der Erwartungsenttäuschung grundsätzlich fortbesteht.<sup>160</sup>

Soll nun Vertrauen in die Integrität des Abschlussprüfers attribuiert werden, so kann das auf der einen Seite dadurch geschehen, dass der Vertrauensgeber bereits die vermutete intrinsische Motivation des Interaktionspartners, sich integer oder gar wohlwollend zu verhalten, als ausreichend erachtet.<sup>161</sup> Wird die intrinsische Motivation des Vertrauensnehmers hingegen angezweifelt, so kann der Vertrauensgeber versuchen, integrires Verhalten aufgrund des unterstellten individualistischen Verhaltens durch das Selbstinteresse des Vertrauensnehmers beeinflussende vertragliche Vereinbarungen herbeizufüh-

---

<sup>157</sup> Der Grad der Verringerung ist abhängig vom Ausmaß der Erwartungsenttäuschung. Bereits eine einzelne, schwerwiegende Erwartungsenttäuschung kann ausreichen, um dem Vertrauensnehmer dauerhaft Integrität abzusprechen.

<sup>158</sup> Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 105 f.

<sup>159</sup> Allerdings kann Integrität letztendlich nie genau antizipiert werden. Vgl. *Fearnley, S./Beattie, V. A./Brandt, R.* (2005), S. 45.

<sup>160</sup> Die Möglichkeit der Enttäuschung wird nicht ignoriert, sondern vorausgesehen und intern verarbeitet. Die Sicherheit beruht darauf, dass ein Vertrauensbruch zum Entzug des Vertrauens führt und eine radikale Änderung der Beziehung nach sich zieht. Die Enttäuschung wird nicht bagatellisiert, sondern als extremes Ereignis gesehen, welches durch seine besondere Schädlichkeit unwahrscheinlich zu sein scheint. Vgl. *Luhmann, N.* (2000), S. 104.

<sup>161</sup> Vgl. *Butler, J. K./Cantrell, S.* (1984), S. 27.

ren.<sup>162</sup> Ggf. verdrängen solche extrinsischen Anreize jedoch die intrinsische Motivation, die gemeinhin als stabiler und krisenbeständiger angesehen wird.<sup>163</sup>

Wird Integrität auf Seiten des potenziellen Vertrauensnehmers, hier des Abschlussprüfers, attribuiert, bedeutet das nicht, dass davon zwingend auf Vertrauen in die Person geschlossen werden kann. Integrität stellt neben Kompetenz lediglich eine Mindestanforderung an den Abschlussprüfer dar, da so zumindest davon ausgegangen werden kann, dass dieser sich im Rahmen antizipierter bzw. vereinbarter Grenzen nicht opportunistisch verhält. Je nach individuellem Vertrauenskalkül ist aber auch denkbar, dass der Vertrauensgeber nur dann bereit ist zu vertrauen, wenn er vom Wohlwollen des Gegenübers bzw. dessen so gearteter Handlungsabsicht überzeugt ist.<sup>164</sup> Der Grund liegt darin, dass bei attribuiertem Wohlwollen auch bei nicht antizipierten, sich ergebenden oder verbleibenden Verhaltensspielräumen davon ausgegangen wird, dass diese auch ohne vorherige Verpflichtung im Sinne des Vertrauensgebers genutzt werden und das Risiko einer Erwartungsenttäuschung folglich als gering genug angesehen wird, um sich in einer Vertrauensbeziehung zu engagieren.<sup>165</sup>

#### 2.2.1.4 Erwartungslücke

Bei der Diskussion über den Vertrauensverlust in den Abschlussprüfer im Zusammenhang mit den bekannt gewordenen Bilanzdelikten steht das vermeintliche Fehlverhalten

---

<sup>162</sup> Das Wertesystem des Vertrauensnehmers wird manipuliert und mit den Vorstellungen des Vertrauensgebers in Einklang gebracht, so dass es nunmehr im Interesse des Vertrauensnehmers liegt, sich integer und somit vereinbarungsgemäß zu verhalten. Sako spricht in diesem Zusammenhang von Contractual Trust. Contractual Trust bedeutet, dass Partner einen ethischen Standard, sich ehrlich und aufrecht im Sinne von integer zu verhalten, bewahren. Dieses ethische Verhalten prägt sich den Akteuren durch Sozialisation und Erziehung ein, aber auch die Bedrohung durch Sanktionierung bei Vertragsbruch kann hier disziplinierend wirken. Vgl. Sako, M. (1992), S. 43.

<sup>163</sup> Zu den Vorzügen materieller Anreize siehe Gampenrieder, P. (2003), S. 125 oder auch kritisch Puma, J. U. (2002), S. 78-80. Zur Verdrängung intrinsischer Motivation durch materielle Anreizsysteme siehe Frey, B. S./Osterloh, M. (2000), S. 67 f.; Barnes, L. B. (1981), S. 110 f.

<sup>164</sup> Vgl. Whitener, E. M. et al. (1998), S. 513. Sako spricht hier von Goodwill Trust. Goodwill Trust basiert auf der Verpflichtung bzw. Bereitschaft, mehr zu tun, als formal erwartet wird, wobei es keine expliziten Versprechen bzw. Verträge gibt. Vertrauensvolles Verhalten bedeutet hier, dass man Aktionen durchführt, die die eigene Verletzlichkeit gegenüber jemandem erhöhen, dessen Verhalten nicht unbedingt unter eigener Kontrolle steht. Vgl. Sako, M. (1992), S. 39.

<sup>165</sup> Vgl. Ganesan, S. (1994), S. 3. Der Vertrauensnehmer muss glaubhaft machen, dass er mögliche Verhaltensspielräume nicht zu seinem Vorteil ausnutzt. Vgl. Casson, M. (1995), S. 19. Wird daraufhin Wohlwollen attribuiert, so wird das Risiko einer Erwartungsenttäuschung nicht mehr in Betracht gezogen bzw. ausgeblendet.

der Abschlussprüfer im Mittelpunkt des Interesses.<sup>166</sup> Die Debatte fußt nicht darauf, dass Investoren und sonstige Stakeholder voneinander abweichende oder vermeintlich übertriebene Erwartungen an die Abschlussprüfung haben.<sup>167</sup> Es geht vielmehr darum, dass die Gründe für den Vertrauensschwund in der Person des Abschlussprüfers zu liegen scheinen. Selbstverständlich lassen sich zahlreiche Ausführungen zur sog. Erwartungslücke auch auf das Vertrauenskonstrukt beziehen. Das bedeutet aber nicht, dass eine Reduzierung der Erwartungslücke gleichbedeutend mit einer Zunahme an Vertrauen ist. Selbst wenn auf faktischer und technischer Ebene keine Erwartungslücke existiert, heißt das nicht, dass, wie noch zu zeigen ist, Vertrauen in den Abschlussprüfer besteht.

Der Begriff der Erwartungslücke (Expectation Gap) geht zurück auf Liggio<sup>168</sup> und lässt sich in der Ursprungsdefinition als ein Auseinanderfallen der Erwartungen der Öffentlichkeit einerseits und der tatsächlichen Berufsausübung durch den Berufsstands andererseits auffassen.<sup>169</sup> Bereits hier wird deutlich, dass Vertrauensentstehung und die Reduzierung der Erwartungslücke nicht gleichzusetzen sind, da sich Vertrauen nicht nur abstrakt auf systemischer Ebene mit (erfüllten) Erwartungen der Öffentlichkeit an einen Berufsstand erklären lässt, sondern sich regelmäßig exklusiv zwischen Interaktionspartnern ausbildet. Der Begriff der Erwartungslücke wurde von zahlreichen Autoren aufgegriffen, wobei sich das inhaltliche Begriffsverständnis äußerst heterogen darstellt.<sup>170</sup> Die Heterogenität resultiert aus der Gegenüberstellung unterschiedlicher Bezugspunkte. Während Erwartungen unisono den einen Bezugspunkt darstellen, variiert der Bezugspunkt, auf den sich entsprechende Erwartungen beziehen.

Die Erwartungslücke in einer engen Auslegung resultiert aus der Diskrepanz von Erwartungen an die Abschlussprüfung seitens der Adressaten und dem tatsächlichen ge-

---

<sup>166</sup> Das Berufsbild stand bis dahin nicht im Blickpunkt der Öffentlichkeit und ist erst durch Bilanzdelikte in den Fokus geraten. Vgl. *Schmidt, M.* (2005), S. 203.

<sup>167</sup> Eine Erwartungslücke existiert bspw. im Zusammenhang mit der Verantwortlichkeit zur Aufdeckung von Betrug oder der Beurteilung der Darstellung der Unternehmenslage. Siehe hierzu z. B. die Studie von *Humphrey, C./Moizer, P./Turley, S.* (1992), S. 55 f.

<sup>168</sup> Siehe hierzu *Liggio, C. D.* (1974).

<sup>169</sup> Vgl. *Bahr, A.* (2003), S. 101.

<sup>170</sup> *Bahr, A.* (2003), S. 11-64 identifiziert hier fünf verschiedene Kategorien von Definitionsansätzen.

setzunglichen Auftrag und Inhalt der Abschlussprüfung.<sup>171</sup> Sie lässt sich auch als Divergenz zwischen den Erwartungen, die die Öffentlichkeit mit dem Bestätigungsvermerk verbindet und der Bedeutung des Testats im Sinne des Gesetzgebers bzw. des Berufsstands begreifen.<sup>172</sup> Es besteht auch ein Zusammenhang zwischen den aus dem Prüfungsauftrag resultierenden Prüfungsnormen und der tatsächlichen Aufgabenerfüllung, da der Berufsstand bzw. jeder einzelne Abschlussprüfer seine Tätigkeit an diesen Normen ausrichten hat. Hierbei wird davon ausgegangen, dass Abschlussprüfer die gesetzlichen und berufsständischen Normen kennen und akzeptieren.<sup>173</sup> Das bedeutet aber auch, dass neben der notwendigen Kompetenz zudem die Bereitschaft vorhanden sein muss, diese umzusetzen. Geht man davon aus, dass das Rollenverständnis von den herrschenden Normen hinreichend genau beschrieben wird, lassen sich unterschiedliche Interpretationen des Rollenverständnisses durch den Abschlussprüfer primär auf unterschiedliche motivationale Dispositionen zurückführen. Führt man sich an dieser Stelle erneut vor Augen, dass das Verhalten des Abschlussprüfers als ursächlich für den Vertrauensschwund gesehen wird, bringt eine Auseinandersetzung mit der Erwartungslücke hier keinen sichtbaren Erkenntnisgewinn, da abweichende Erwartungen vom gesetzlichen Prüfungsauftrag gegenwärtig nicht als ursächlich für den Vertrauensverlust gesehen werden und insbesondere die motivationale Komponente außer Acht gelassen wird. Dennoch kann die Erwartungslücke innerhalb des Prozesses der Vertrauensattribution nicht völlig vernachlässigt werden. Auch wenn die Erwartungslücke im Zusammenhang mit den letzten Bilanzdelikten nicht im Zentrum des Interesses stand, so ist das Bestehen einer solchen jedoch als systemimmanent anzusehen. Resultiert die Erwartungslücke aus unzutreffenden und damit im Endeffekt unerfüllbaren Erwartungen eines Teils

---

<sup>171</sup> Vgl. *Heering, D.* (2000), S. 118; *Kuhner, C.* (1999), S. 8. Im deutschen Sprachraum wird die Erwartungslücke primär im Zusammenhang mit gesetzlich vorgegebenen Aufgaben verstanden, während im angelsächsischen Sprachraum überwiegend ein Abgleich der Erwartungen mit dem Rollenverständnis erfolgt. D. h. in der angloamerikanischen Literatur werden Ansatzpunkte zur Reduzierung der Erwartungslücke nicht nur beim Gesetzgeber gesucht, dessen Aufgabe es ist, die Öffentlichkeit zu informieren, sondern auch dem Berufsstand wird eine Mitschuld am Bestehen der Erwartungslücke gegeben. Siehe hierzu *Bahr, A.* (2003), S. 14 f. Die Diskrepanz zwischen den Erwartungen an den Abschlussprüfer und der normenkonformen Leistung eines Abschlussprüfers wird auch als *Accounting Gap* bezeichnet. Vgl. *Marten, K.-U./Köhler, A. G.* (2002b), Sp. 704-706.

<sup>172</sup> Vgl. *Marten, K.-U.* (1995), S. 704. Trotz Anpassungen handelt es sich bei der Jahresabschlussprüfung im Kern immer noch um eine Ordnungsmäßigkeitsprüfung. Allerdings ist ein Paradigmenwechsel zu beobachten, da sich das Financial Audit zunehmend zum Business Audit wandelt und betriebswirtschaftliche Überwachungsaufgaben wahrnimmt. Vgl. *Orth, C.* (2000), S. 310-312; *Bahr, A.* (2003), S. 124. So wurde bspw. die Monitoringfunktion des Abschlussprüfers durch das KonTraG gestärkt, das eine engere Zusammenarbeit zwischen Abschlussprüfer und Aufsichtsrat fordert.

<sup>173</sup> Vgl. *Bahr, A.* (2003), S. 12 f.

der Adressaten an Inhalt und Reichweite von Prüferaktivitäten,<sup>174</sup> so führt das mangelnde öffentliche Verständnis und die mangelhafte Kenntnis gesetzlicher Vorgaben dazu, dass dem Abschlussprüfer möglicherweise Kompetenz und Integrität abgesprochen werden, obwohl er den Prüfungsauftrag ordnungsgemäß erfüllt und sich somit grundsätzlich vertrauenswürdig verhält.<sup>175</sup> In diesem Zusammenhang kann auch zwischen einer echten und unechten Erwartungslücke unterschieden werden. Eine echte Erwartungslücke besteht im Fall unzureichender Aufgabenerfüllung im Hinblick auf den gesetzlich festgelegten Prüfungsauftrag, während eine unechte Erwartungslücke dann existiert, wenn die Erwartungen an den Abschlussprüfer über Gesetze und Berufsgrundsätze hinausgehen.<sup>176</sup> Die Öffentlichkeit hat durchaus eigene Vorstellungen von einer idealen Abschlussprüfung und bildet somit Erwartungen aus, die von bestehenden Normen abweichen können. Diese Erwartungen können nicht per se als unberechtigt klassifiziert werden,<sup>177</sup> so dass es sich auch bei der unechten Erwartungslücke um ein durchaus ernstzunehmendes, real existierendes Phänomen handeln kann.<sup>178</sup> Auch wenn die Einbeziehung der Erwartungslücke in die gegenwärtige Vertrauensdiskussion nur einen geringen Beitrag zur Erklärung des Vertrauensaufbaus in den Abschlussprüfer zu leisten vermag, verdeutlicht ihr Bestehen aber, dass es durchaus möglich ist, dem Abschlussprüfer zu vertrauen, ohne dass gleichzeitig Vertrauen in das Testat besteht, da den Adressaten bspw. der gesetzliche Prüfungsauftrag nicht weit genug geht. Demnach kann dem Abschlussprüfer auch beim Vorliegen einer Erwartungslücke evtl. vertraut werden.

Man kann die Erwartungslücke auch in einer weiteren Definition fassen. Die Diskrepanz zwischen den öffentlichen Erwartungen und der wahrgenommenen Prüfungsrealität determiniert dann die Erwartungslücke.<sup>179</sup> Zwar lassen sich Faktoren wie Kompetenz und die Absichten des Abschlussprüfers hier explizit berücksichtigen, allerdings erge-

---

<sup>174</sup> Vgl. *Kuhner, C.* (1999), S. 8.

<sup>175</sup> Siehe hierzu auch die Ausführungen zur spezifischen Vertrauenserwartung an den Abschlussprüfer in Kapitel 5.3.1. So ist ein Urteil über die finanzielle und wirtschaftliche Lage des Unternehmens, sowie die Prüfung der Geschäftsführung in Hinblick auf Kompetenz und Wohlverhalten entgegen der Meinung der Öffentlichkeit nicht Gegenstand der Prüfung. Vgl. für alle *Marten, K.-U./Köhler, A. G.* (2002b), Sp. 703.

<sup>176</sup> Vgl. *Quick, R.* (1996), S. 15; *Heering, D.* (2000), S. 123.

<sup>177</sup> Abweichende Erwartungen der Öffentlichkeit sollten ggf. sogar einen Impuls für die Anpassung institutioneller Arrangements darstellen.

<sup>178</sup> Vgl. ähnlich *Bahr, A.* (2003), S. 62. Zudem stellt sich die Frage, ob die Erwartungslücke überhaupt minimiert bzw. ob alle diesbezüglichen individuellen Erwartungen erfüllt oder gar übererfüllt werden sollten, da die damit verbundenen Kosten über dem potenziellen Nutzen liegen können. Vgl. *Schütze, R.* (1992), S. 180-183.

<sup>179</sup> Vgl. *Ruhnke, K./Deters, E.* (1997), S. 925.

ben sich daraus keine methodischen Vorteile für die Untersuchung des Vertrauenskonstrukts, da Kompetenz und die motivationale Disposition auch ohne den Rückgriff auf den Begriff der Erwartungslücke untersucht werden können.

Für die Entstehung einer Erwartungslücke werden bis zu vier verschiedene Ursachen angeführt. Als erstes ist hier die Realitätslücke zu nennen, die entsteht, wenn die Erwartungen der Öffentlichkeit über ein berechtigtes Maß hinausgehen. Die Wahrnehmungslücke entsteht, wenn die Aufgabenerfüllung schlechter als tatsächlich vorhanden wahrgenommen wird. Die Leistungslücke lässt sich darauf zurückführen, dass die tatsächliche Aufgabenerfüllung unter den Anforderungen, die aus Gesetz und berufsständischen Normen resultieren, liegt, während die Regelungslücke darauf abzielt, dass berechnete Erwartungen der Öffentlichkeit nicht in Prüfungsnormen umgesetzt worden sind.<sup>180</sup> Geht man davon aus, dass der Vertrauensschwund in den Abschlussprüfer im Zusammenhang mit den Bilanzdelikten der jüngeren Vergangenheit primär auf Fehlverhalten des Abschlussprüfers zurückzuführen ist, so ist besonders der Teilbereich der Leistungslücke im Kontext der Vertrauensdiskussion von Interesse. Doch selbst wenn keine Erwartungs- bzw. Leistungslücke besteht, so kann hierdurch nicht auf das Vorliegen von Vertrauen geschlossen werden, da die Untersuchung und Beurteilung der Erwartungslücke auf kognitiven Vergleichsprozessen beruht, während Vertrauensgewährung auch von Affektivität und Emotionen beeinflusst werden kann.<sup>181</sup> Auf der anderen Seite kann dem Abschlussprüfer auch bei Vorliegen einer Erwartungslücke vertraut werden. Ist bspw. eine Regelungslücke ursächlich für die Erwartungslücke, so hat dieses u. U. keinen Einfluss auf die Vertrauensattribution, da vom Vertrauensgeber bei unterstellter Beobachtbarkeit primär Kompetenz und motivationale Disposition hinterfragt werden. Wird auf dieser Basis Vertrauen attribuiert, so ist das Vorliegen einer Regelungslücke irrelevant, da Vertrauen in den Abschlussprüfer hier nicht davon abhängig ist, dass alle Erwartungen in Gesetzen oder Prüfungsnormen kodifiziert werden und dieses somit nicht auf einem durch Normen geschaffenen Rollenverständnis basiert. Das bedeutet jedoch nicht, dass die Verringerung der Erwartungslücke nicht erstrebenswert ist. Eine Reduzierung kann zu Vertrauen führen, muss es aber nicht.

---

<sup>180</sup> Vgl. *Orth, C.* (2000), S. 52-57; *Störk, U. V.* (1999), S. 77; *Doll, R.* (2000), S. 48 f.

<sup>181</sup> Auch Bahr bezieht sich in seinem konzeptionellen Bezugsrahmen für eine realwissenschaftliche Theorie der Erwartungslücke lediglich auf einen kognitiven Vergleichsprozess und lässt Affektivität außer Acht. Vgl. *Bahr, A.* (2003), S. 116. Von einer Theorie zur Erwartungslücke kann daher nicht auf Vertrauen geschlossen werden.

### 2.2.1.5 Prüfungsqualität

Ebenso wie von der Erwartungslücke nicht direkt auf Vertrauen oder Misstrauen in den Abschlussprüfer geschlossen werden kann, stellt das Vorliegen einer hohen Prüfungsqualität keinen Garant für die Attribution von Vertrauen dar.<sup>182</sup> Zudem wird in der Diskussion über den Vertrauensverlust in den Abschlussprüfer im Zusammenhang mit den bekannt gewordenen Bilanzdelikten nicht bezweifelt, dass der Abschlussprüfer in der Lage ist, ein qualitativ hochwertiges Testat über den Jahresabschluss abzugeben. Vielmehr wird die Frage aufgeworfen, warum er nicht immer die höchstmögliche Qualität anbietet.

Der Begriff Qualität leitet sich vom lateinischen „qualitas“ ab und lässt sich mit „Beschaffenheit“ übersetzen.<sup>183</sup> Allerdings hat die begriffliche Bedeutung eine Erweiterung erfahren. Qualität wird heutzutage auch im Sinne von Güte verwendet, was zu einer subjektiven Bewertung der Beschaffenheit führt.<sup>184</sup> Bei Beurteilung der Qualität geht es darum abzuschätzen, ob die Gesamtheit von Merkmalen eines Produkts oder einer Dienstleistung geeignet ist, die an sie gestellten Erfordernisse bzw. Erwartungen zu erfüllen. Im Gegensatz zur Produktqualität wird bei Dienstleistungsqualität zwischen Ergebnis- und Prozessqualität unterschieden.<sup>185</sup> Da die Güte einer Dienstleistung, hier der Abschlussprüfung, im Regelfall durch das vorliegende oder erwartete Ergebnis alleine nicht beurteilt werden kann, muss man sich zudem auf die zugrunde liegenden Prozesse stützen. Doch die Beurteilung der Prozessqualität stellt kein dynamisches Vorgehen dar, sondern ist eher statisch zu interpretieren, da hier lediglich einzelne Faktoren bzw. Merkmale innerhalb des Leistungserstellungsprozesses im Hinblick auf ihre Eignung, die gewünschte Beschaffenheit zu erreichen, als Surrogate herangezogen werden, so dass von der Qualität einzelner Prozessbestandteile auf die Qualität der Dienstleistung geschlossen wird. Gemäß Deutscher Industrienorm 55350 ist Qualität die *Fähigkeit* einer Einheit (von Produkten oder Dienstleistungen), bestimmte vorher festgelegte und klar definierte Anforderungen zu erfüllen.<sup>186</sup> Soll die Qualität der Leistung des Abschlussprüfers bewertet werden, so stellt dieses in einer engen Auslegung auf die Beur-

<sup>182</sup> Zur Prüfungsqualität als Forschungsgegenstand siehe grundlegend Köhler, A. G./Marten, K.-U. (2004).

<sup>183</sup> Vgl. Köhler, A. G./Marten, K.-U. (2004), S. 11.

<sup>184</sup> Vgl. Marten, K.-U. (1999b), S. 121.

<sup>185</sup> So auch Marten, K.-U. (1999b), S. 146.

<sup>186</sup> Vgl. Albach, H. (1992), S. 4.



teilung der Fähigkeiten ab, das gewünschte Ergebnis bereitzustellen und nicht auf die zugrunde liegenden Absichten des Abschlussprüfers.<sup>187</sup> Die Frage im Zuge der ergebnisbezogenen Qualitätsbeurteilung lautet nicht, *wie* die Anforderungen erfüllt werden, sondern *ob* sie erfüllt werden.

Jedoch ist gerade im Zuge der Vertrauensgewährung das *Wie* von zentralem Interesse. Nicht das Ergebnis einer Handlung steht im Fokus, sondern die Frage, ob der Vertrauensnehmer die nötige Kompetenz und damit verbunden, die motivationale Disposition aufweist, das gewünschte Ergebnis herbeizuführen.<sup>188</sup> So kann jemandem auch dann weiterhin vertraut werden, wenn das Ergebnis einer Handlung von den Erwartungen nach unten abweicht, d. h. eine geringere Qualität als erwartet geliefert wird. Das wird regelmäßig dann der Fall sein, wenn exogene Faktoren zur Leistungsstörung geführt haben und nicht etwa Kompetenzmängel oder mangelnde Integrität. Zudem resultiert die Notwendigkeit von Vertrauen oft gerade aus der Unsicherheit bezüglich des zu erwartenden Ergebnisses einer Handlung, da nicht alle Eventualitäten antizipiert werden können. Folglich besteht möglicherweise Vertrauen, ohne dass eine konkrete Erwartung an die zu liefernde Qualität existiert.<sup>189</sup>

Marten leitet im Zuge einer Qualitätsmessungsstudie zur Abschlussprüfung in Deutschland ein symmetrisches Gap-Modell ab.<sup>190</sup> Dienstleistungsqualität wird hier durch den Vergleich von erwarteter und wahrgenommener Leistung bestimmt, wobei die Merkmale, von denen auf die Qualität geschlossen wird, eher technischer Natur sind und nicht auf die Absichten des Abschlussprüfers abzielen. Hierzu zählen u. a. Branchenerfahrung, Gestaltung des Prüfungsberichts, Entdeckung von Fehlern und Verstößen, Einhaltung

<sup>187</sup> Umgangssprachlich werden die Begriffe Qualität und Vertrauen jedoch undifferenziert bzw. gemeinsam verwendet. So ist regelmäßig davon die Rede, dass das Vertrauen der Öffentlichkeit in die Qualität der Abschlussprüfung gesteigert werden soll. Vgl. z. B. *Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (Hrsg.)* (2006c), S. 348.

<sup>188</sup> Im Zuge der Vertrauensattribution stellt sich bspw. die Frage, ob sich der Vertrauensnehmer vertrauenswürdig verhält, weil er grundsätzlich wohlwollend ist oder ob ihn die Rahmenbedingungen dazu zwingen.

<sup>189</sup> Man kann sich zwar prinzipiell nach Leistungserbringung ein Qualitätsurteil bilden, allerdings wird hierzu regelmäßig keine Möglichkeit bestehen. Es geht um eine Art Quasivertrauen, da Kontrollen, wenn auch aufwendig oder teuer grundsätzlich möglich wären. Anders sieht es aus, wenn keine Kontrollen möglich sind und man ausschließlich auf die Zusicherung des anderen angewiesen ist. Vgl. *Schäfer, H.* (1999), S. 6.

<sup>190</sup> Vgl. *Marten, K.-U.* (1999b), S. 215-326. Während ein Anspruch der Qualitätsforschung darin besteht, Qualität zu messen (vgl. *Marten, K.-U./Köhler, A. G.* (2000c), S. 119), entzieht sich Vertrauen u. a. aufgrund des rational nicht nachvollziehbaren Entstehungsmoments einer solchen Messbarkeit.

von Prüfungsumfang und Dauer sowie die Anzahl der Spezialisten im Prüfungsteam.<sup>191</sup> „Qualität wird bisher in der Literatur zur Wirtschaftsprüfung grundsätzlich im Sinne des produktorientierten Qualitätsansatzes interpretiert. Das zeigt sich bereits im Begriff der Prüfungsqualität, der sich ausschließlich auf die Abschlussprüfung bezieht und dessen mit ihm verbundene Anforderungen sich aus einschlägigen Normen und berufsständischen Verlautbarungen ergeben. Die Diskussion erstreckt sich aber stets nur auf die 'technische Produktqualität' [...]. Im Hinblick auf den Erhalt des Ansehens und des Vertrauens der Mandanten und der Öffentlichkeit in die Arbeit des Abschlussprüfers scheint diese eingeeengte Sichtweise [...] jedoch zu kurz zu greifen.“<sup>192</sup> Aus diesem Blickwinkel wird deutlich, dass hohe Prüfungsqualität alleine nicht ausreicht, um Vertrauen zu schaffen bzw. zu erhalten.<sup>193</sup> Zur Beurteilung der Qualität wird primär auf kompetente Aufgabenerfüllung abgestellt, während Vertrauen in den Abschlussprüfer auch maßgeblich von den zugrunde liegenden Intentionen abhängt, so dass Qualitäts- und Vertrauensbegriff durchaus unverbunden nebeneinander bestehen können.<sup>194</sup>

Dennoch wird eine hohe Produkt- oder Dienstleistungsqualität oft geeignet sein, Vertrauen zu fördern, so dass ein minimaler Qualitätsstandard als Grundvoraussetzung zur Rechtfertigung der Vertrauensgewährung angesehen werden kann. Allerdings ist diese Aussage nicht allgemeingültig. Dies wird dann deutlich, wenn man sich vor Augen führt, dass es innerhalb des Qualitätsverständnisses zahlreiche Abstufungen gibt, d. h. es gibt verschiedene Qualitätslevels. Daher kann auch der Anbieter einer Minderqualität vertrauenswürdig sein, solange er dieses offen kommuniziert und somit keine Erwartungsenttäuschung herbeiführt. Es bleibt festzuhalten, dass zur Vertrauensattribution nicht zwingend eine hohe Produkt- oder Dienstleistungsqualität notwendig ist. Umgekehrt ist es durchaus möglich, von der Qualität eines Produkts oder einer Dienstleistung überzeugt zu sein, ohne dass dem Produzenten Vertrauen entgegen gebracht wird.<sup>195</sup>

<sup>191</sup> Siehe hierzu *Marten, K.-U.* (1999b), S. 319-321.

<sup>192</sup> *Marten, K.-U.* (1999b), S. 44.

<sup>193</sup> Vgl. auch *Marten, K.-U./Köhler, A. G.* (2000a), S. 869, die im Zusammenhang mit der Einführung eines Systems zur externen Qualitätskontrolle sowohl auf die Notwendigkeit der Vertrauensbildung als auch der Qualitätsverbesserung von Prüfungsleistungen hinweisen.

<sup>194</sup> Eine Erweiterung des Qualitätsbegriffs in der Form, dass man auch vertrauensrelevante Sachverhalte subsumiert, führt zu einer Verwässerung des in technischer Hinsicht klar abgrenzbaren Qualitätsbegriffs. Bspw. wird unter dem Begriff Prüfungsqualität in empirisch geprägten Arbeiten zur Prinzipal-Agententheorie die Glaubwürdigkeit bzw. die Reputation eines Abschlussprüfers verstanden. Vgl. *Marten, K.-U.* (1999b), S. 77.

<sup>195</sup> Der Absatz von Produkten oder Dienstleistungen in einem solchen Szenario ist insbesondere dann denkbar, wenn keine Alternativen bestehen.

Auch der bundesdeutsche Gesetzgeber differenziert zwischen der Qualität der Abschlussprüfung und dem Vertrauen in den Abschlussprüfer. So wurde bspw. in der Begründung zum Entwurf der vierten WPO-Novelle herausgestellt, dass mit dem Gesetz die Qualität der Abschlussprüfung verbessert und darüber hinaus das Vertrauen der Öffentlichkeit in die Abschlussprüferleistung gefestigt werden soll.<sup>196</sup>

## 2.2.2 Vertrauensgeber

### 2.2.2.1 Investorenfokus

Als Adressat der Prüferleistung wird regelmäßig pauschal auf die Öffentlichkeit rekurriert.<sup>197</sup> Bei der Frage, wer ein Interesse daran haben könnte, dem Abschlussprüfer zu vertrauen, kommen zahlreiche Stakeholder in Betracht und es sind verschiedene Nutzer, Nutznießer und Interessenten des Jahresabschlusses auszumachen. Hierzu zählen neben Investoren, Mitarbeitern, Kunden und Gläubigern auch das Management,<sup>198</sup> Analysten, Medien<sup>199</sup> oder der Staat.<sup>200</sup> In Anlehnung an das IFRS-Framework,<sup>201</sup> welches (potenzielle) Investoren als primäre Adressaten des Jahresabschlusses ansieht, soll auch hier davon ausgegangen werden, dass Vertrauen in den Abschlussprüfer primär von gegenwärtigen und möglichen Eigenkapitalgebern attribuiert wird.<sup>202</sup> Vertrauen in den Abschlussprüfer ist für Investoren jedoch nur dann sinnvoll, wenn dieses eine konkrete Funktion erfüllt und nicht nur Nebeneffekt des Handelns darstellt. Auch der Staat ist ein primärer Stakeholder, der Einfluss auf den Abschlussprüfer nehmen kann.<sup>203</sup> Die Auseinandersetzung mit Vertrauensfragen resultiert hier jedoch nicht aus Eigeninteresse,

<sup>196</sup> Vgl. *Deutscher Bundestag* (Hrsg.) (2000), S. 16; ähnlich *Marten, K.-U.* (1999b), S. 29 f.

<sup>197</sup> Zu den möglichen Adressaten siehe *Störk, U. V.* (1999), S. 54-59; *Saage, J.* (1971), S. 234-238. Wird im weiteren Verlauf der Arbeit von Öffentlichkeit gesprochen, so ist hiermit die interessierte Öffentlichkeit gemeint. Vgl. *Bahr, A.* (2003), S. 13.

<sup>198</sup> Nähe kann zudem zu Expertise führen. Vgl. *Wackerbarth, U.* (2005), S. 711 f. Auch wenn der Abschlussprüfer dem Management gegenüber eine Beratungsfunktion wahrnimmt, kann es nicht im Interesse der Öffentlichkeit liegen, ein enges Vertrauensverhältnis zwischen diesen Parteien zu fördern, da gerade dieses ggf. dazu führt, dass der Abschlussprüfer bei der Jahresabschlussprüfung versucht ist, Verhaltensspielräume zu Gunsten des Managers auszunutzen, und somit seine Aufgabe, die Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung zu überwachen, nur noch unzureichend erfüllt.

<sup>199</sup> Medien nehmen eine Sonderstellung ein. Diese sind zwar nicht primäre Jahresabschlussadressaten, fungieren aber als Informationsvermittler zwischen Unternehmen bzw. Abschlussprüfer und Adressaten. Vgl. *Bahr, A.* (2003), S. 13.

<sup>200</sup> Vgl. *Marten, K.-U.* (1999a), S. 137-140.

<sup>201</sup> Vgl. *International Accounting Standards Board* (Hrsg.) (1989), F. 9-11.

<sup>202</sup> Die Befriedigung der Interessen der Eigenkapitalgeber stellt annahmegemäß eine Voraussetzung zur Befriedigung sonstiger Stakeholderinteressen dar, so dass deren Ansprüche den Ansprüchen der Investoren im Rahmen einer Mittel-Zweck-Beziehung unterzuordnen sind.

<sup>203</sup> Vgl. *Marten, K.-U.* (1999a), S. 139.

sondern ist darauf zurückzuführen, dass der Staat in Vertretung der Interessen der Bevölkerung davon ausgeht, dass Vertrauen in den Abschlussprüfer bei gesamtwirtschaftlicher Betrachtung einen Nutzen bzw. positiven Effekt aufweist. Vertrauen ist daher grundsätzlich wünschenswert und wird forciert. Es geht an dieser Stelle jedoch nicht darum zu untersuchen, ob diese Vermutung tatsächlich zutrifft bzw. ob insbesondere Vertrauen im engen Sinn in den Abschlussprüfer von Seiten der Investoren überhaupt erwünscht ist.<sup>204</sup> Vertrauen in den Abschlussprüfer wird von Seiten der Bundesregierung als notwendig und wünschenswert erachtet, so dass hier nicht der grundsätzliche Sinn von Vertrauen in den Abschlussprüfer hinterfragt werden soll, sondern zu untersuchen ist, wie eben dieses Vertrauen gestärkt werden kann.

#### **2.2.2.2 Kleinaktionäre**

Bei Beantwortung der Frage, wer im Zuge der Vertrauensattribution gegenüber dem Abschlussprüfer Vertrauensgeber sein kann, soll hier eine modellhafte Unterscheidung nach tendenziell uninformierten Kleinaktionären, informierten Großaktionären und Aktionären, die aufgrund ihres maßgeblichen Einflusses im Aufsichtsrat vertreten sind, getroffen werden. Diese Trennung resultiert aus den im Folgenden zu diskutierenden unterschiedlichen Wirkungsweisen und der divergierenden Ausgestaltung des jeweils zugrunde liegenden Vertrauensattributionsprozesses.

Kleinaktionäre werden hier durch private, weitgehend uninformierte Investoren repräsentiert. Mit zunehmender Informationsfülle ist es schwierig geworden, die für eine Anlageentscheidung relevanten Informationen herauszufiltern und es besteht die Gefahr eines Information Overkill. Während es institutionellen Anlegern regelmäßig gelingen dürfte, diese Informationen durch Nutzung von EDV und Analysesoftware zu verarbeiten, stoßen (potenzielle) Kleinaktionäre tendenziell schnell an ihre Grenzen und wünschen sich ein aggregiertes Urteil, dass ihnen neben dem Jahresabschluss bspw. von Analysten oder Börsenzeitschriften geliefert wird.<sup>205</sup> Zudem besitzen Kleinaktionäre normalerweise keine fundierten Kenntnisse über Auftrag, Umfang und Durchführung der Abschlussprüfung und somit über die Aussagekraft und den Wirkungsgrad der tes-

---

<sup>204</sup> Möglicherweise ist von Seiten der Investoren gar kein enges Vertrauensverhältnis erwünscht, sondern ein Kontakt, der frei von jedweden persönlichem Moment ist und somit maximal auf Vertrauen im weiten Sinn abstellt.

<sup>205</sup> Vgl. Wallman, S. M. H. (1997), S. 110.

tierten Unterlagen. Die fachliche Kompetenz von Kleinaktionären ist als gering anzusehen.<sup>206</sup> Daher müssen sie sich bei der Meinungsbildung auf Unternehmensinformationen oder Medienberichte verlassen können.<sup>207</sup> Des Weiteren ist es für Aktionäre mit nur geringen Unternehmensbeteiligungen nicht rational, eigene Informations- und Kontrollaktivitäten zu ergreifen, so dass solche Aufgaben an den Aufsichtsrat delegiert werden, der dann stellvertretend u. a. mit dem Abschlussprüfer interagiert.<sup>208</sup> Zwar kann die Hauptversammlung und somit auch jeder Kleinaktionär den Ritus der Abschlussprüferwahl vollziehen, Leistungsfähigkeit und Leistungswillen des jeweiligen Abschlussprüfers bleiben ihm ebenso wie die Reputation der entsprechenden Wirtschaftsprüfungsgesellschaft jedoch im Regelfall unbekannt. Ein persönlicher Kontakt zum Prüfer besteht im Allgemeinen nicht.<sup>209</sup>

### 2.2.2.3 Großaktionäre

Großaktionäre werden hier beispielhaft von institutionellen Investoren repräsentiert.<sup>210</sup> Institutionelle Eigenkapitalgeber wie Investmentfonds und Beteiligungsgesellschaften verfügen über einen hohen Informationsgrad und greifen auf professionelle Finanzanalysten zurück, die über gesetzliche Bestimmungen bestens informiert sind. Zudem kann der Investor je nach Finanzkraft zusätzliche Informationsrechte aushandeln.<sup>211</sup> Die fachliche Kompetenz ist als hoch anzusehen und bezieht sich neben der Interpretation rein unternehmensbezogener Informationen auch auf Kenntnisse von Auftrag, Umfang und Durchführung der Abschlussprüfung. Auch wenn bei institutionellen Investoren im Regelfall kein persönlicher Kontakt zum Abschlussprüfer besteht, kann davon ausgegangen werden, dass diese zumindest über Kenntnisse bzgl. Organisation und Reputation derjenigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft verfügen, deren Prüfer mit der Durchführung der Abschlussprüfung betraut sind.

---

<sup>206</sup> Vgl. Störk, U. V. (1999), S. 82.

<sup>207</sup> Die Tätigkeit des Abschlussprüfers bzw. der Informationsgehalt des Testats ist für uninformierte Anleger von großer ökonomischer Wichtigkeit, da diese Investitionsentscheidungen im Vertrauen auf die Korrektheit der publizierten Daten treffen. Vgl. Bigus, J./Schäfer, H.-B. (2007), S. 19.

<sup>208</sup> Zu den Aufgaben und Rechten des Aufsichtsrats siehe 111 AktG.

<sup>209</sup> Vgl. Richter, M. (1978), S. 24.

<sup>210</sup> Die Anteilseignerstruktur in Deutschland ist im Gegensatz zu den USA von Groß- und Mehrheitsaktionären gekennzeichnet. Vgl. Wackerbarth, U. (2005), S. 695.

<sup>211</sup> Vgl. Störk, U. V. (1999), S. 82.

#### 2.2.2.4 Aufsichtsratsmitglieder

Den Gegenpol zu uninformierten Kleinanlegern stellen Anteilseigner dar, die bspw. aufgrund der Höhe ihres Investments über einen maßgeblichen Einfluss auf das Unternehmen verfügen und daher auch im Aufsichtsrat vertreten sind.<sup>212</sup> Neben Kenntnissen über Auftrag, Umfang und Durchführung der Abschlussprüfung verfügen diese als Aufsichtsratsmitglieder ex officio über Berührungspunkte mit dem Abschlussprüfer. Durch die Zusammenarbeit von Aufsichtsrat und Abschlussprüfer kommt es hier zu persönlichen Kontakten, die den Ausgangspunkt für den Aufbau einer beziehungsabhängigen Vertrauensbasis darstellen können.<sup>213</sup> Dieser interaktionsbasierte Vertrauensattributionsprozess wird insbesondere dann begünstigt, wenn der Investor einem möglichen Prüfungsausschuss<sup>214</sup> des Aufsichtsrats angehört, der eng mit dem Abschlussprüfer zusammenarbeitet und diesen überwacht.<sup>215</sup>

### 2.2.3 Vertrauensobjekte

#### 2.2.3.1 Personen

In einer Vertrauensbeziehung stellt der Vertrauensgeber das Vertrauenssubjekt dar. Vertrauensobjekte können danach unterschieden werden, ob es sich bei diesen um Personen, Gegenstände, Eigenschaften oder Prozesse handelt. Vertrauensobjekte können neben Personen aber auch Organisationen, sozioökonomische Systeme sowie alle damit verbundenen Institutionen sein.<sup>216</sup> Handelt es sich beim Vertrauensobjekt um einen leblosen Gegenstand, so entfallen Vertrauensdimensionen wie das Vertrauen in die motivationale Disposition.<sup>217</sup> Zudem sind Wechselwirkungen zwischen einzelnen Vertrauens-

<sup>212</sup> Dieses ist im deutschen Aufsichtsratssystem grundsätzlich möglich, während die Outside Directors im monistischen US-amerikanischen Board-System unabhängig sein müssen.

<sup>213</sup> Zur Intensivierung des Kontaktes zwischen Aufsichtsrat und Abschlussprüfer aufgrund steigenden Haftungsrisikos für Gesellschaftsorgane siehe Köhler, A. G. et al. (2005), S. 508.

<sup>214</sup> Zur Ausgestaltung, Verbreitung und Wirkungsweise von Prüfungsausschüssen in Deutschland siehe grundlegend Köhler, A. G. (2005). Der Deutsche Corporate Governance Kodex (DCGK) empfiehlt in Art. 5.3.2 die Einrichtung von Prüfungsausschüssen. Diese können bei börsennotierten Kapitalgesellschaften als etabliert angesehen werden. Vgl. Peemöller, V. H./Warncke, M. (2005), S. 404. Zur ökonomischen Funktion von Prüfungsausschüssen siehe Böcking, H.-J./Dutzi, A./Müßig, A. (2004).

<sup>215</sup> Es geht an dieser Stelle nicht darum zu beurteilen, ob eine enge Vertrauensbasis zwischen Abschlussprüfern und Aufsichtsratsmitgliedern bestehen sollte. Es besteht bspw. die Gefahr, dass die Kontrollfunktion des Aufsichtsrats durch ein solche Vertrauensverhältnis geschwächt wird.

<sup>216</sup> Vgl. Nooteboom, B. (2002), S. 45; Weibel, P. F. (2004), S. 208. Adler spricht hier von Individuen, (abstrakten) Systemen und (persönlichen) Kollektiven. Vgl. Adler, P. S. (2001), S. 218.

<sup>217</sup> Vgl. Nooteboom, B. (2002), S. 45. Vertrauen ist hier lediglich von der Güte bzw. Produktqualität abhängig.

objekten zu beobachten. Ist ein Vertrauenssubjekt nicht in der Lage zu beurteilen, ob es einem Objekt vertrauen soll, wird möglicherweise vom Vertrauen in den Anbieter des Objekts auf Vertrauen in eben dieses geschlossen.<sup>218</sup>

Eine Unterscheidung zwischen verschiedenen Vertrauensobjekten ist auch im Kontext des Abschlussprüfers von Interesse, da das Vertrauensobjekt Abschlussprüfer je nach Blickwinkel der Investoren variieren kann. Die „klassische“ Vertrauenssituation besteht zwischen mindestens zwei Individuen. Hier bildet sich Vertrauen in einem beziehungsabhängigen Prozess aus. Gegenwärtig ist jedoch oft von einer Entpersonalisierung des Vertrauens die Rede, da zunehmend autonome Interaktionen stattfinden, ohne dass sich die Parteien kennen.<sup>219</sup> Personelles Vertrauen bzw. Vertrauen in das Verhalten einer Person, das sich auf persönliche Interaktion zurückführen lässt, wird im Rahmen der Vertrauensattribution in den Abschlussprüfer zumeist nur von Mitgliedern des Aufsichtsrats gewährt werden können, da ansonsten keine Berührungspunkte zwischen Investor und Abschlussprüfer bestehen, die einen beziehungsabhängigen Vertrauensaufbau ermöglichen. Da die Kommunikation zwischen Abschlussprüfer und den Prüfungsadressaten zudem nur rudimentär ausgeprägt ist, wird der Abschlussprüfer auch weniger als Person, sondern eher als Position wahrgenommen, was wiederum Konsequenzen für den Prozess der Vertrauensattribution mit sich bringt. Fehlleistungen werden dann ggf. nicht mehr nur einzelnen Abschlussprüfern zugeschrieben, so dass enttäuschte Erwartungen zu einem erheblichen Vertrauensschwund in den ganzen Berufsstand führen können.<sup>220</sup>

### 2.2.3.2 Organisationen

Neben Personen kann man auch einer Organisation Vertrauen entgegen bringen.<sup>221</sup> Organisationen stellen institutionelle Arrangements dar, die sich ihrerseits in einer institu-

---

<sup>218</sup> Bspw. wird beim Gebrauchtwagenverkauf vom Auftreten und der ausgestrahlten Seriosität des Verkäufers auf die Güte des angebotenen Fahrzeugs geschlossen. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 55.

<sup>219</sup> Bei Interaktionen über das Internet stellt sich die Frage der Vertrauensentstehung im virtuellen Raum. Siehe hierzu *Knights, D. F. et al.* (2001). So führt diese Unsicherheit ggf. dazu, dass mit jungen, unbekannten Unternehmen im Internet keine Transaktionen abgewickelt werden. Vgl. *Kollmann, T./Herr, C.* (2005), S. 120.

<sup>220</sup> Vgl. *Richter, M.* (1978), S. 24 f.

<sup>221</sup> Neben organisationalem Vertrauen treten auch intraorganisationale Vertrauensbeziehungen auf. Vgl. *Schweer, M./Thies, B.* (2003), S. 57.

tionellen Umwelt bewegen.<sup>222</sup> In Bezug auf die Abschlussprüfung bedeutet das, dass Wirtschaftsprüfungsgesellschaften unter Berücksichtigung gesetzlicher Vorgaben eigene Regeln für Organisationsmitglieder aufstellen, die dann als Handlungsmaxime für die einzelnen Abschlussprüfer gelten.<sup>223</sup> Organisationen sind ein Mittel zur Fokussierung von Kognition, indem sie Sachverhalte wahrnehmen, interpretieren und bewerten, um die Organisationsziele zu erreichen.<sup>224</sup> Diese müssen daher eine gewisse immanente Stabilität aufweisen, um einen institutionellen Charakter zu erlangen.<sup>225</sup> Die Kultur einer Organisation wird durch ihre Institutionen bestimmt und gibt die tägliche Routine und das Standardverhalten in einer Organisation vor.<sup>226</sup> Informierte institutionelle Großaktionäre werden aufgrund ihres hohen Informationsgrades regelmäßig in der Lage sein, wenn schon keine personenbezogene, dann doch zumindest eine Beurteilung der organisationalen Vertrauenswürdigkeit vorzunehmen.

Zwischen dem Vertrauen in eine Organisation und Vertrauen in ihre Mitglieder herrscht eine Wechselbeziehung.<sup>227</sup> Vertrauen in eine Organisation kann zum einen von Personen, die in ihr tätig sind, herbeigeführt werden.<sup>228</sup> Im umgekehrten Fall wird vom Vertrauen in eine Organisation auf die Vertrauenswürdigkeit ihrer Mitglieder geschlossen. „Thus our trust in people can be enhanced or limited by our trust in the organizations they belong to. For example, our trust in a doctor may be derived from our trust in the hospital he is associated with, on the basis of its reputation.“<sup>229</sup> Bei Vertrauen in eine Organisation wird nicht auf die Kompetenz oder Integrität eines Einzelnen abgestellt, sondern darauf, ob das Verhalten der Individuen durch die Organisation so beeinflusst wird, dass den Interessen der Organisation entsprochen wird. Das impliziert, dass die

---

<sup>222</sup> In der Transaktionskostenanalyse wird die Organisation als Institution angesehen, als eine Alternative zum Markt, die Transaktionskosten reduzieren kann. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 32.

<sup>223</sup> Organisationsteilnehmer weisen im Regelfall unterschiedliche Interessenlagen und Ziele auf. Vgl. *Ouchi, W. G.* (1980), S. 131.

<sup>224</sup> Organisationen werden erst dann zu Institutionen, wenn sie mit Werten angereichert werden. Vgl. *Ring, P. S./Van de Ven, A. H.* (1994), S. 102. Eine Organisation stellt die Kooperation zwischen verschiedenen Individuen her, die nur partiell die gleichen Ziele aufweisen. Vgl. *Ouchi, W. G.* (1979), S. 833.

<sup>225</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 32.

<sup>226</sup> Vgl. *Fairholm, G. W.* (1994), S. 39 f.

<sup>227</sup> Vgl. *Doney, P. M./Cannon, J. P.* (1997), S. 35.

<sup>228</sup> Organisationen verfügen über eigene strukturelle Eigenheiten und lassen sich eben nicht aus dem Verhalten des einzelnen Agenten ablesen, da seine Praktiken möglicherweise den Zielen der Organisation entgegenstehen. Vgl. *Sydow, J.* (1998), S. 44 f.

<sup>229</sup> *Nooteboom, B.* (2002), S. 58.



Interessen eines einzelnen Mitglieds organisationalen Interessen durchaus entgegenstehen können.<sup>230</sup>

Hat man Vertrauen in eine Organisation, so kann auch hier auf abstrakter Ebene zwischen Kompetenzvertrauen und Vertrauen in die Absichten unterschieden werden. Kompetenzvertrauen hängt u. a. von der Organisation der Organisation ab oder auch der Technologie, über die diese verfügt.<sup>231</sup> Letztendlich wird aber auch die Kompetenz einer Organisation von der Kompetenz ihrer Mitglieder bestimmt, die aber wiederum von der Organisation gefördert und kontrolliert werden kann.<sup>232</sup> Während Vertrauen in die guten Absichten auf Individualebene von beobachteter Integrität bzw. Wohlwollen abhängig ist, verfügt eine Organisation an sich über keine motivationale Disposition, die ihren Handlungen zugrunde liegt. Auch wenn eine Organisation selbst keine Absichten hat, sondern lediglich Interessen und Ziele verfolgt, lässt sich die Vertrauenswürdigkeit auf intentionaler Ebene anhand von Surrogaten wie Mission Statements oder Ethik-Kodizes beurteilen.<sup>233</sup> Um einer Organisation zu vertrauen, muss man nicht nur auf deren Interessen blicken, sondern auch auf die Art und Weise, wie diese innerhalb der Firmenkultur eingebettet sind und durch organisationale Rollenmodelle, Motivationsmechanismen und Kontrollen verkörpert werden.<sup>234</sup> Zudem kann eine Organisation ebenso wie eine natürliche Person Verträge eingehen, diese brechen und verklagt werden. Die wahrgenommenen Interessen der Organisation sind ein Ergebnis der tatsächlichen Interessen und der Kommunikation ihrer Mitglieder. Die Wahrnehmung einer Organisation liegt insbesondere im öffentlichen Auftreten der Unternehmensleitung und derjenigen Organisationsmitglieder, die in Kontakt mit Außenstehenden treten.<sup>235</sup>

Basiert organisationales Vertrauen hingegen auf Personen innerhalb der Organisation, mit denen man interagiert, so ist zu berücksichtigen, dass Individualinteressen organisa-

---

<sup>230</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 56, 75.

<sup>231</sup> Die Kompetenz mag in Organisationen im Vergleich zu Individuen aufgrund besserer Ressourcenausstattung höher eingeschätzt werden. So unterhalten die großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften bspw. eigene Fachabteilungen.

<sup>232</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 56 f.

<sup>233</sup> Diese können sich auch positiv auf die Vertrauenswürdigkeit des einzelnen Abschlussprüfers auswirken. Vgl. *Fearnley, S./Beattie, V.* (2004), S. 122.

<sup>234</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 59.

<sup>235</sup> Organisationen können durch vertrauenswürdige Repräsentanten gestärkt werden. Vgl. *Schweer, M./Thies, B.* (2003), S. 130-132; *Nooteboom, B.* (2002), S. 75.

tionalen Interessen entgegenstehen können.<sup>236</sup> Hier stellt sich die Frage, inwieweit individuelle Kompetenzen und Absichten von der Organisation gefördert und gesichert werden, bzw. inwieweit es gelingt, die Interessen und die Kultur der Organisation auf Individualebene zu implementieren.<sup>237</sup> Soll Vertrauen in Organisationsmitglieder geschaffen werden, ist zudem zu beurteilen, ob organisationale Ziele und Vorgaben vom Individuum angemessen reflektiert werden, ob sie mit seinen Kompetenzen vereinbar sind und bspw. durch Monitoring- oder Incentivesysteme unterstützt werden.<sup>238</sup> Das Vertrauen in Organisationsmitglieder hängt dann maßgeblich von der wahrgenommenen Effektivität der Organisationsstrukturen ab. Um einem einzelnen Abschlussprüfer zu vertrauen, reicht es dann evtl. schon aus, der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zu vertrauen, der er angehört.<sup>239</sup>

Das Organisationsverständnis determiniert auch, ob eher der Organisation an sich oder deren Mitgliedern vertraut wird. Ein enges Gerüst von Vorgaben schränkt zwar Flexibilität und Innovationskraft ein, ermöglicht jedoch weitgehend interaktionsunabhängiges, organisationsbezogenes Vertrauen.<sup>240</sup> So stellt gerade die bürokratische Organisationsform eine erfolgreiche Abkoppelung von persönlichen Vertrauensbeziehungen dar und führt tendenziell zu Vertrauen in Organisationen.<sup>241</sup> Vertrauen zu und zwischen den Organisationsmitgliedern ist hier unnötig, erfüllt keine konkrete Funktion und stellt nur ein Nebenprodukt des Handelns dar. Ein wenig ausgeprägter institutioneller Charakter hingegen begünstigt beziehungsabhängige Vertrauenskonstrukte.<sup>242</sup> Personenbezogene Vertrauensattribution in Organisationen erweist sich möglicherweise dann als problematisch, wenn Organisationsmitglieder Dinge versprechen, die sie aufgrund ihres organisationalen Einflusses nicht halten können. Wenn das Vertrauen in eine Organisation

---

<sup>236</sup> Normative Vorgaben auf Organisationsebene führen ggf. aber auch dazu, dass Mitglieder entgegen ihren eigenen Überzeugung handeln, weil die Organisation es so bevorzugt. Vgl. *Deutsch, M.* (1962), S. 284.

<sup>237</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 75.

<sup>238</sup> Siehe *Nooteboom, B.* (2002), S. 60.

<sup>239</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 68.

<sup>240</sup> Ggf. wird persönliches Vertrauen zwischen dem potenziellen Vertrauensgeber und Agenten einer Organisation durch organisationale Vorgaben vollständig verhindert. Vgl. *Ring, P. S./Van de Ven, A. H.* (1994), S. 96.

<sup>241</sup> Vgl. *Heisig, U.* (1997), S. 133 f.

<sup>242</sup> Je stärker die Identifikation mit den Mitgliedern einer Organisation ist, desto eher ist man bereit zu vertrauen. Das beruht bspw. auf der Geschichte der Interaktion und ist bei großen Organisationen eingeschränkt, da man nicht mit allen Mitgliedern Kontakt hat. Die Stärke der Identifikation hebt die Vertrauensbereitschaft und wirkt sich auf kognitiver, motivationaler und affektiver Ebene aus. Vgl. *Kramer, R. M./Brewer, M. B./Hanna, B. A.* (1996), S. 364-371.

auf Freundschaft und Empathie zu einzelnen Mitgliedern aufbaut, ist es zudem denkbar, dass dieses nicht im Interesse der Organisation ist bzw. der Firmenkultur zuwider läuft.<sup>243</sup>

### 2.2.3.3 Systeme

Neben Vertrauen in Personen und Organisationen kann auch Vertrauen in abstrakte Systeme bestehen, wobei Systemvertrauen eine inhaltliche Nähe zum Begriff der Zuversicht aufweist.<sup>244</sup> Systemvertrauen ist Vertrauen in die verlässliche Funktionsweise bestimmter Systeme, die keine persönliche Interaktion beinhalten bzw. erfordern.<sup>245</sup> Ein gesellschaftliches System, hier das System der Abschlussprüfung, wird durch die Ausgestaltung seiner Institutionen bestimmt,<sup>246</sup> die ihrerseits wiederum ursächlich für Vertrauen sein können, so dass Vertrauen in Institutionen wie Gesetzgeber oder Berufsstand zu Vertrauen in das System der Abschlussprüfung und somit Vertrauen in den Abschlussprüfer führt. Insbesondere Kleinaktionäre werden im Normalfall lediglich in der Lage sein, Systemvertrauen in den Abschlussprüfer aufzubauen. Vertrauen in den Abschlussprüfer ist hier aufgrund praktisch nicht vorhandener direkter Interaktion dann gleichbedeutend mit Vertrauen in das System der Abschlussprüfung.<sup>247</sup>

Innerhalb der psychologischen Forschung hat sich die getrennte Betrachtung von personalem und systemischem Vertrauen durchgesetzt. Im Gegensatz zu zwischenmenschlichen Beziehungen fokussiert systemisches Vertrauen einen anderen Vertrauensaspekt,

<sup>243</sup> Ein Beispiel für Probleme, die aus einer auf Freundschaft und Empathie begründeten Beziehung resultieren, findet sich bei *Nooteboom, B.* (2002), S. 76. Im Gegenzug stellt sich die Frage, ob persönliche Animositäten eines Organisationsmitglieds dafür sorgen können, dass organisationales Vertrauen Schaden nimmt.

<sup>244</sup> Vertrauensgewährung ist primär an die Beurteilung der Handlungsabsichten des Vertrauensnehmers gebunden, während Zuversicht sich auf die wahrgenommene Sicherheit zu erwartenden Verhaltens abstellt. Vgl. *Das, T. K./Teng, B.-S.* (1998), S. 494. Auch wenn von Systemvertrauen die Rede ist, ist dennoch zu berücksichtigen, dass hier nicht immer alle Charakteristika einer klassischen Vertrauensbeziehung vorliegen wie bspw. das Bestehen von Alternativen. Zudem ist das System in der Regel nicht vom Individuum zu beeinflussen und setzt kein persönliches Engagement voraus, so dass man lediglich Zuversicht bzw. Zutrauen in seine Funktionsfähigkeit haben kann. Siehe hierzu ähnlich *Eberl, P.* (2003), S. 155; *Mayer, R. C./Davis, J. H./Schoorman, F. D.* (1995), S. 713.

<sup>245</sup> Vgl. *Lane, C.* (1998), S. 16.

<sup>246</sup> So auch *Barber, B.* (1983), S. 18, der hier zwischen legalen, aufklärerischen und politischen Institutionen unterscheidet.

<sup>247</sup> Die Schaffung von Ordnung trägt zur Erhaltung oder Schaffung eines bestimmten Systemzustandes bei. Die Gesellschaft fordert Mechanismen, die in der Lage sind, eine gewisse Ordnung herzustellen bzw. zu erhalten. Erfüllt der Abschlussprüfer eine solche Funktion, resultiert hieraus ein konkreter Nutzen. Insofern bezieht der Abschlussprüfer seine Legitimation zumindest partiell aus seiner bloßen Existenz. Vgl. *Ruhnke, K./Deters, E.* (1997), S. 924.

nämlich das Vertrauen, welches eine Person in bestimmte gesellschaftliche Systeme bzw. damit verbundene Institutionen hat. Solche Systeme sind bspw. Regierung, Parteien, Gewerkschaften, Verbände und Vereine. Auch systemisches Vertrauen beinhaltet je nach Sichtweise kognitive, affektive und verhaltenssteuernde Komponenten und auch hier setzt sich der Vertrauensgeber einem Risiko aus, welches in der Regel mit einem Kontrollverzicht einher geht. Bereits ein Mindestmaß an systemischem Vertrauen kann den einzelnen psychologisch davon befreien, sich über sämtliche Sachverhalte, die im Systemzusammenhang stehen, selbst informieren und aktiv werden zu müssen. Ohne Systemvertrauen sind nur sehr einfache, sofort abzuwickelnde Kooperationen möglich und Systemvertrauen ist unentbehrlich, um das Handlungspotenzial eines sozialen Systems über die elementare Form hinaus zu steigern.<sup>248</sup> Systemisches Vertrauen entsteht, wenn Individuen ihre Vertrauensbereitschaft auf gesellschaftliche Subsysteme und alle damit verbundenen Institutionen bzw. alle darin enthaltenen Individuen, mit denen sie wenig Familiarität, geringe Abhängigkeiten und geringe Kontinuität der Beziehung aufweisen, ausdehnen.<sup>249</sup>

Systemisches Vertrauen wird vielfach mit öffentlichem Vertrauen gleichgesetzt, welches durch die Meinung gesellschaftlicher Majoritäten bzw. Subgruppen determiniert wird. Es handelt sich hierbei um die öffentliche Meinung in Bezug auf die Vertrauenswürdigkeit sowohl von Personen, Organisationen als auch Institutionen. Die öffentliche Meinung bezeichnet dann die gemeinsam und reflexiv aktualisierten Einstellungen zu bestimmten Vertrauensobjekten, wobei es letztendlich unwichtig ist, von wem diese artikuliert wird.<sup>250</sup> Die kognitive Basis für Systemvertrauen liegt also darin, dass man vertraut, weil man annimmt, dass andere vertrauen<sup>251</sup> bzw. die rationale Basis des Systemvertrauens liegt im Vertrauen in das Vertrauen anderer.<sup>252</sup>

Persönliches Vertrauen reicht für das Funktionieren einer modernen, zunehmend entpersonalisierten Gesellschaft nicht aus und gerade in hochgradig wissensbasierten und global vernetzten Bereichen der Ökonomie ist ein wachsender Bedarf an Systemver-

---

<sup>248</sup> Vgl. Luhmann, N. (2000), S. 117.

<sup>249</sup> Vgl. Schweer, M./Thies, B. (2003), S. 43.

<sup>250</sup> Siehe Schweer, M./Thies, B. (2003), S. 44.

<sup>251</sup> Vgl. Lane, C. (1998), S. 16.

<sup>252</sup> So zu finden bei Luhmann, N. (2000), S. 92.

trauen zu verzeichnen.<sup>253</sup> Die Teilnahme an diesen Funktionssystemen wie Wirtschafts- oder politischen Systemen ist keine Frage persönlichen Vertrauens, sondern des Systemvertrauens.<sup>254</sup> Das heißt nicht, dass persönliches Vertrauen überflüssig wird, da auch in Systemen Situationen entstehen können, in denen enge Vertrauensverhältnisse notwendig sind bzw. zusätzlichen Nutzen generieren können.<sup>255</sup> Zudem kann Vertrauen an den Systemzugangspunkten ggf. die Vertrauensbereitschaft gegenüber dem System heben.

Die Unterscheidung von personalem und systemischem Vertrauen gründet primär auf dem Faktor der Interaktion. Im Falle direkter Interaktion spielt die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit von Individuen eine zentrale Rolle, während im Zuge der Wahrnehmung von Systemen und damit verbundenen Institutionen die direkte Interaktion oftmals ausbleibt.<sup>256</sup> Vertrauen in Systeme lässt sich maßgeblich auf die Faktoren Außendarstellung<sup>257</sup> und Vertrautheit zurückführen.<sup>258</sup> Jedoch liegt ein Problembereich beim systemischen Vertrauensaufbau gerade in mangelnder Vertrautheit. Systeme und ihre Institutionen sind abstrakt und für Individuen bestehen kaum noch Möglichkeiten, das Verhalten von Systemmitgliedern aus der Nähe zu beobachten. Vertrauen muss sich hier zwischen Partnern aufbauen, die sich unbekannt sind und vermutlich bleiben. Der Vertrauensbedarf in modernen Gesellschaften steigt rapide an, während die traditionellen Quellen der Vertrauensgenerierung versiegen.<sup>259</sup> Des Weiteren nimmt mit der Zunahme von Systemvertrauen auch das Risiko der Ignoranz im Sinne der Ablehnung von

---

<sup>253</sup> Vgl. *Strulik, T.* (2004), S. 19, 69; *Schweer, M./Thies, B.* (2003), S. 46. Insbesondere Globalisierungstendenzen haben dazu geführt, dass personenbezogenes Vertrauen abnimmt und durch andere Vertrauensarten ersetzt wird. Vgl. *Zucker, L. G.* (1986), S. 53, 68-82; *Lane, C.* (1998), S. 1. In westlichen Industrienationen wird zunehmend die Erosion von sozialem Kapital beklagt, die vor allem auf die verstärkte Kommerzialisierung zwischenmenschlicher Beziehungen zurückzuführen ist. Auf persönlichem Vertrauen basierende soziale Austauschbeziehungen werden hier durch Systemvertrauen und die damit verbundenen Institutionen substituiert. Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 169.

<sup>254</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 153. Die Möglichkeit von Misstrauen gegenüber gesellschaftlichen Systemen ist eingeschränkt. Will man am sozialen Leben teilnehmen, kann man sich Steuerungssystemen gesellschaftlicher Funktionssysteme nicht entziehen.

<sup>255</sup> Systemvertrauen und persönliches Vertrauen sind in modernen Gesellschaften miteinander verbunden. Vgl. *Kumbruck, C.* (2000), S. 110.

<sup>256</sup> Vgl. *Schweer, M./Thies, B.* (2003), S. 44 f.

<sup>257</sup> Systemvertrauen ist oft bloß an die Beobachtung des zumindest rollenkonformen Verhaltens der Repräsentanten eines Systems gebunden. Vgl. *Lepsius, M. R.* (1997), S. 290; *Eberl, P.* (2003), S. 206.

<sup>258</sup> Vgl. *Giddens, A.* (1996), S. 109-113. Man geht aufgrund der Selbstdarstellung davon aus, dass Erwartungen erfüllt werden, da man genügend Handlungskompetenz im Hintergrund vermutet. Solch generalisiertes Vertrauen verdeutlicht die Abkopplung von emotionalem Engagement. Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 172 f.

<sup>259</sup> Vgl. *Sprenger, R. K.* (2002), S. 28 f.

negativen Erwartungen zu, was zu überzogenem Vertrauen in Systemmitglieder, Kontrollillusionen und damit verbundenen Erwartungsenttäuschungen führen kann.<sup>260</sup>

Gesellschaftliche Systeme definieren sich primär über die Ausgestaltung ihrer Institutionen.<sup>261</sup> Diese bedingen sich gegenseitig. Systemvertrauen führt evtl. zu institutionellem Vertrauen und institutionelles Vertrauen kann zu Systemvertrauen führen. In ihrer Eigenschaft als Systembestandteile stellen Gesetzgeber und Berufsstand Institutionen dar, die wesentlicher Bestandteil im Prozess der Attribution von Systemvertrauen in die Abschlussprüfung und somit in den Abschlussprüfer sind. Die Anreizstruktur einer Gesellschaft manifestiert sich in ihren Institutionen und als Verfassung bilden Institutionen das Rückgrat von Systemen.<sup>262</sup> Daher ist im Zusammenhang mit Systemvertrauen auch zwingend auf Institutionen bzw. institutionelles Vertrauen einzugehen.<sup>263</sup>

Institutionen bezeichnen sowohl korporative Gebilde als auch normative Regeln und Verhaltensmuster, die beschreibende, bewertende und verpflichtende Dimensionen beinhalten.<sup>264</sup> Das Verständnis von Institutionen wird als sanktionierbare Erwartung interpretiert, die sich auf Handlungs- und Verhaltensweisen eines oder mehrerer Individuen beziehen und auswirken.<sup>265</sup> Institutionen konstituieren die Spielregeln menschlicher Interaktion und beeinflussen somit strategisches Entscheidungsverhalten und seine Konsequenzen.<sup>266</sup> Je nach Ausgestaltung bestimmen Institutionen maßgeblich die Anreiz- und Auszahlungsstruktur von Akteuren und machen diese durch Bereitstellung von Informationen und Sanktionspotenzialen auch für andere transparenter.<sup>267</sup> Institutionen stabilisieren Erwartungen, reduzieren Beziehungsunsicherheit und stellen Informationen

<sup>260</sup> Siehe hierzu *Strulik, T.* (2004), S. 21 f.

<sup>261</sup> Vgl. *Barber, B.* (1983), S. 18.

<sup>262</sup> Vgl. *Parsons, T.* (1969), S. 126; *Ripperger, T.* (2003), S. 24.

<sup>263</sup> In komplexen Gesellschaften, in denen gemeinsame Historien nicht mehr angenommen werden können, unterstützen Institutionen die Vertrauensentstehung. Vgl. *Lane, C.* (1998), S. 15.

<sup>264</sup> Vgl. *Marten, K.-U.* (1999a), S. 128; *Scott, W. R.* (1995), S. 32.

<sup>265</sup> Vgl. *Dietl, H.* (1993), S. 37; *North, D. C.* (1990b), S. 4. Gemeinsame Werte und Verständnis werden durch Institutionen fixiert und ggf. mechanisiert. Es gibt keine Erwartung, dass solche auf Institutionen basierenden ökonomischen Transaktionen bspw. soziale Aspekte einer Beziehung vertiefen. Vgl. *Murakami, Y./Rohlen, T. P.* (1992), S. 72 f.

<sup>266</sup> Institutionen ermöglichen es jedoch auch Ideologien, die aus subjektiven Wahrnehmungen abgeleitet sind, manipulierend in alltägliche Entscheidungsprozesse einzugreifen. Vgl. *North, D. C.* (1990a), S. 183.

<sup>267</sup> Damit Vertrauen in Systeme, Institutionen und auch Organisationen bestehen kann, müssen die Teilnehmer davon überzeugt sein bzw. werden, dass die moralisch-ethischen Grundwerte innerhalb dieser Konstrukte mit ihren eigenen Ansprüchen übereinstimmen und sie sich darin wieder finden können. Folglich muss dafür Sorge getragen werden, dass die dahinter stehenden Werte und Normen entsprechend kommuniziert werden. Vgl. *Schweer, M./Thies, B.* (2003), S. 105, 134 f.

zur Verfügung, die auf das wahrscheinliche Verhalten von anderer Teilnehmern im sozialen Umfeld schließen lassen. Sie fließen als Substitut für aufwendige situationsspezifische Informationsbeschaffung in das Entscheidungskalkül des Vertrauensgebers ein und können die Vertrauensattribution positiv beeinflussen.<sup>268</sup> So kann z. B. die Zertifizierung durch eine professionelle Institution als Ersatzgröße für persönliche Erfahrungen gesehen werden.<sup>269</sup>

Allerdings kann dauerhaft kein Vertrauen in eine Institution bestehen, wenn die Vertrauenswürdigkeit nicht regelmäßig durch persönliche Interaktion verifiziert wird. „No institution can remain trusted without the continual reproduction of trust through interpersonal relations”.<sup>270</sup> Abstraktes, unpersönliches, institutionelles bzw. systemisches Vertrauen muss demnach auch auf persönlicher Ebene gerechtfertigt werden.<sup>271</sup> Diese Rückversicherung findet normalerweise an bestimmten festen Zugangspunkten statt.<sup>272</sup> Beim Abschlussprüfer kann dieser Effekt bspw. anhand der Anwesenheit bei der Hauptversammlung beobachtet werden. Vertrauensgenerierende Institutionen sind typischerweise historisch begründete Ergebnisse akkumulierter Erfahrungen mit weniger entwickelten Austauschbeziehungen. Auch wenn Institutionen unpersönlich und abstrakt erscheinen, basieren sie letztlich doch auf menschlichen Bedürfnissen bzw. Motiven und verfügen daher über einen intrinsischen Kern.<sup>273</sup>

Abschließend sei noch darauf hingewiesen, dass die einzelnen Vertrauensobjekte nicht losgelöst voneinander zu betrachten sind. Es bestehen zahlreiche Interdependenzen, die eine trennscharfe Unterscheidung verhindern. So hängt persönliches Vertrauen auch von organisatorischen oder institutionellen Rahmenbedingungen ab,<sup>274</sup> während Systemvertrauen durch beziehungsabhängige Vertrauensverhältnisse gestärkt oder verhin-

---

<sup>268</sup> Vgl. *Sako, M.* (1998), S. 99; *Ripperger, T.* (2003), S. 24 f.; *North, D. C.* (1990a), S. 182. Institutionen können durch ihren komplexitätsreduzierenden Charakter zudem Transaktionskosten reduzieren. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 32.

<sup>269</sup> Vgl. *Zucker, L. G.* (1986), S. 55.

<sup>270</sup> *Knights, D. F. et al.* (2001), S. 314.

<sup>271</sup> Vgl. *Sydow, J.* (1998), S. 46.

<sup>272</sup> Vgl. *Giddens, A.* (1996), S. 111 f.

<sup>273</sup> Vgl. *Murakami, Y./Rohlen, T. P.* (1992), S. 72. Institutionen haben einen tendenziell dauerhaften Charakter. Auch wenn Institutionen letztlich auf die Initiative von Menschen zurückzuführen und durch viele Individuen geprägt sind, stellen sie sich in einer Momentaufnahme als gegeben und unvermeidlich dar. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 31.

<sup>274</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 127.

dert werden kann.<sup>275</sup> „In practise it is often impossible to disentangle trust invested in specific people from trust placed in institutional mechanisms.”<sup>276</sup>

---

<sup>275</sup> Ein sozio-ökonomisches System kann sowohl Objekt und Quelle des Vertrauens sein. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 8.

<sup>276</sup> *Knights, D. F. et al.* (2001), S. 315.



### 3 Nutzenaspekte von Vertrauen in den Abschlussprüfer

#### 3.1 Begrenzte Rationalität

In der Wirtschaftswissenschaft wurde lange Zeit versucht, menschliches Handeln und ökonomische Zusammenhänge unter der Annahme vollständig rationalen Handelns zu untersuchen. Ein Akteur handelt dann rational, wenn er auf Basis der gegebenen Präferenzstrukturen die Alternative wählt, von der er sich eine Nutzenmaximierung verspricht.<sup>277</sup> Problematisch erscheint jedoch, dass die nach streng rationalen Gesichtspunkten zu wählende Alternative nur dann zweifelsfrei auszumachen ist, wenn die übrigen Alternativen vollständig durchdrungen werden können.<sup>278</sup> Doch gerade diese aus der Komplexität der Wirklichkeit resultierende Unsicherheit ist regelmäßig nicht zu vermeiden. Oft wird auch erst im Nachhinein sichtbar, welches Bündel an Alternativen zur Verfügung stand.

Die Annahmen der neoklassischen Theorie vollständiger Rationalität des Homo Oeconomicus und vollständiger Konkurrenz bei Abwesenheit von Transaktionskosten lassen sich bei Reflexion der Realität nicht aufrechterhalten.<sup>279</sup> In der Neoklassik müssen Beispiele für positives Vertrauen als historische Zufalls- und Glücksfälle gesehen werden. Der Homo Oeconomicus ist in der Lage, Komplexität und Unsicherheit vollständig zu durchdringen und so alle möglichen Ereignisse bzgl. der Auswirkungen auf sein Nutzenniveau unter Einbeziehung aller Opportunitätskosten zu bewerten.<sup>280</sup> Der Homo Oeconomicus ist in seinem Handeln folglich nicht auf Vertrauen angewiesen,<sup>281</sup> so dass dieses lediglich einen Störfaktor bzw. Nebeneffekt rationalen Handelns darstellt.<sup>282</sup> Erst

<sup>277</sup> So z. B. *Becker, G. S.* (1993), S. 167. Rationalität stellt in der klassischen wirtschaftswissenschaftlichen Literatur das grundlegende Erklärungsprinzip menschlichen Handelns dar. Vgl. *Suchanek, A.* (1994), S. 85 f. Siehe hierzu aber auch die Ausführungen von *Diefenbach, T.* (2004), für den die Begründung des Wirtschaftlichkeits- bzw. Gewinnmaximierungsprinzips durch Deduktion aus dem Rationalitätsprinzip wissenschaftstheoretisch nicht überzeugend ist.

<sup>278</sup> Von vollständiger Rationalität ist intendiert rationales Handeln abzugrenzen, welches die in der Realität vorkommenden Beschränkungen menschlicher Informationsverarbeitung berücksichtigt.

<sup>279</sup> Vgl. *Coleman, J. S.* (1991), S. 115.

<sup>280</sup> Siehe *North, D. C.* (1990a), S. 182; *Ripperger, T.* (2003), S. 19.

<sup>281</sup> Vgl. *Albach, H.* (1980), S. 3; *Gambetta, D.* (1988a), S. 218; *Amann, E.* (1999), S. 5-7; *Bachmann, R.* (1998), S. 301.

<sup>282</sup> Bei vollständiger Konkurrenz herrscht bedingungslose Kalkulation und ein vertrauensfreier Raum vor, da das sofortige Ausnutzen jeder Gewinnmöglichkeit für das Überleben einer Unternehmung unabdingbar ist. Bei unvollständiger Konkurrenz hingegen kann Vertrauen durchaus einen Erfolgsfaktor darstellen, da der Unternehmenserfolg nicht nur von den niedrigsten Kosten für ein homogenes Gut im Markt bestimmt wird, sondern auch von Innovationskraft oder Transaktionskosten abhängt, die durch Vertrauen zu beeinflussen sind. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 47.

die Annahme beschränkter Rationalität schafft Raum für Unsicherheit und Irrtumsmöglichkeiten und ist somit eine notwendige Voraussetzung für die Entstehung von Vertrauen.<sup>283</sup> Beschränkte Rationalität bedeutet, dass ein Akteur unter Unsicherheit handelt und nicht über vollständige Informationen verfügt, so dass auch bei vermeintlich rationaler Entscheidungsfindung nur die verfügbaren Informationen herangezogen werden und nicht alle Alternativen Eingang in das Kalkül finden.<sup>284</sup> Akteure handeln zwar intendiert rational, sind jedoch aufgrund kognitiver und anderer Beschränkungen nur bedingt dazu in der Lage.<sup>285</sup> Es besteht kognitiv unauflösbares Nichtwissen.<sup>286</sup> Folglich gibt es auch keine optimalen Kontrollmechanismen und die grundsätzliche Möglichkeit von Opportunismus ist auf Informationsasymmetrien zurückzuführen.<sup>287</sup> Der beschränkt rationale Akteur setzt sich einem Risiko aus und es sind negative ökonomische Konsequenzen möglich, wenn er sich erst einmal für eine Handlungsalternative entschieden hat.

Nimmt man das Wertesystem eines Individuums als gegeben und konsistent an und sind seine Informationsverarbeitungsmöglichkeiten unbeschränkt, bedeutet das zum einen, dass man nicht zwischen der Wahrnehmung des Akteurs und der realen Welt unterscheiden muss und zudem kann man dann auch das Wahlverhalten eines rationalen Akteurs voraussagen, ohne dass man seine Wahrnehmung, Präferenzen oder Kalkulationsmodi kennt.<sup>288</sup> Diese Vorstellung entspricht jedoch nicht der Realität und es ist zu hinterfragen, wie ein Individuum seine Umwelt wahrnimmt, Informationen innerhalb des Entscheidungskalküls verarbeitet bzw. gewichtet und wie es motiviert ist. „Human motivation involves more than simple wealth maximization.“<sup>289</sup>

---

<sup>283</sup> Vgl. Ripperger, T. (2003), S. 41; Güth, W./Kliemt, H. (1995), S. 253.

<sup>284</sup> Vgl. Amann, E. (1999), S. 29-34; Nooteboom, B. (2002), S. 44. Aufgrund der Beschränkungen innerhalb der Rationalitätsannahme ist der Akteur auch nicht als Nutzenmaximierer, sondern eher als Satisfizierer zu sehen, d. h. er maximiert den Nutzen im Rahmen seiner Möglichkeiten. Vgl. Ripperger, T. (2003), S. 22.

<sup>285</sup> Vgl. Ripperger, T. (2003), S. 21; Gambetta, D. (1988a), S. 218. Auch Williamson als Begründer der modernen Transaktionskostenanalyse erkennt an, dass offensichtlich unrealistische Annahmen über kognitive Fähigkeiten von Akteuren zur Erlangung von Informationen getroffen werden. Vgl. Williamson, O. E. (1996), S. 8.

<sup>286</sup> Vgl. Strulik, T. (2004), S. 7 f.; Parsons, T. (1972), S. 134.

<sup>287</sup> Vgl. Eberl, P. (2003), S. 80.

<sup>288</sup> Vgl. Simon, H. A. (1986), S. 210 f.

<sup>289</sup> North, D. C. (1990a), S. 183.

## 3.2 Komplexitätsreduktion

### 3.2.1 Schaffung von Handlungsfähigkeit

Um intendiert rational zu handeln, ist das Individuum zunächst gefordert, Komplexität zu bewältigen. Mögliche Handlungsalternativen, wie auch die damit verbundenen Eintrittswahrscheinlichkeiten und Folgen sind zu bestimmen. Bei unterstellter beschränkter Rationalität liegen jedoch keine vollständigen Informationen vor und der Akteur verfügt über keine allumfassenden kognitiven Fähigkeiten. Daraus, dass nicht alle möglichen Handlungskonsequenzen oder Wahrscheinlichkeiten geschätzt bzw. prognostiziert werden können,<sup>290</sup> resultiert Unsicherheit. Ist ein Individuum mit der Komplexitätsbewältigung der Umwelt überfordert, entsteht neben objektiver zudem subjektive Unsicherheit.<sup>291</sup> Ist der Akteur nicht in der Lage, Unsicherheit und Komplexität zu begegnen, wird er dauerhaft nicht handlungsfähig sein, da das Risiko jedweder Handlung nicht hinreichend genau bestimmt werden kann und die immer verbleibende Restunsicherheit so letztendlich jede vollständig rationale Entscheidung verhindert.

Daher muss der Akteur auf Mechanismen zur Komplexitätsreduktion zurückgreifen. Vertrauen stellt einen solchen Mechanismus zur Stabilisierung unsicherer Erwartungen dar. Es schafft somit Handlungsfähigkeit<sup>292</sup> und ermöglicht Interaktion bzw. Austauschbeziehungen, die ohne Vertrauen nicht zustande gekommen wären.<sup>293</sup> „Trust is a functional alternative to rational prediction for the reduction of complexity“<sup>294</sup>, „trust bridges the information uncertainty“<sup>295</sup> und „there is an element of trust in every transaction“.<sup>296</sup> Vertrauen stärkt die Gegenwart in dem Potenzial, Komplexität zu erfassen und zu reduzieren und ermöglicht daher, mit größerer Komplexität in Bezug auf Ereig-

<sup>290</sup> Vgl. für alle Arrow, K. J. (1973), S. 6.

<sup>291</sup> Vgl. Ripperger, T. (2003), S. 20.

<sup>292</sup> Vgl. Lewis, J. D./Weigert, A. (1985), S. 968; Marten, K.-U./Köhler, A. G. (2005b), S. 146; Ripperger, T. (2003), S. 13; Nooteboom, B. (2002), S. 3; Kollmann, T./Herr, C. (2005), S. 120; Bierhoff, H. W./Buck, E. (1984), S. 1.

<sup>293</sup> Vgl. Liebeskind, J. P./Oliver, A. L. (1998), S. 119; Humphrey, J. (1998), S. 217. Man denke bspw. an funktional verselbständigte Teilsysteme der Gesellschaft, die einer Logik der Optionssteigerung folgen. Prognosen und Dynamik führen hier zu einer zunehmenden Unsicherheit. Angesichts zunehmender Unübersichtlichkeit des gesellschaftlichen Geschehens wird Vertrauen als knappe und wichtige Ressource thematisiert. Vgl. Strulik, T. (2004), S. 7.

<sup>294</sup> Lewis, J. D./Weigert, A. (1985), S. 969.

<sup>295</sup> Lane, C. (1998), S. 6. Vertrauen überbrückt mögliche Zweifel. Vgl. Rempel, J. K./Holmes, J. G. (1986), S. 28.

<sup>296</sup> Arrow, K. J. (1973), S. 24.

nisse zu leben.<sup>297</sup> D. h. die Rationalität von Vertrauen gründet in der Einsicht der Begrenztheit individueller Rationalität und der Notwendigkeit, Komplexität zu reduzieren bzw. zu absorbieren und trotz subjektiver Unsicherheit zu handeln. Daher wird Vertrauen auch in der Soziologie häufig als Verhaltensstandard bei Unsicherheit gesehen, wobei diese Annahme nicht bedeutet, dass Vertrauen sicher ist.<sup>298</sup>

Obwohl er mit der Komplexität der Umwelt überfordert ist und nicht alle Kontingenzen zu prognostizieren sind, setzt sich der Akteur über mangelnde Informationen hinweg und wird durch Vertrauen handlungsfähig.<sup>299</sup> Hierbei geht es jedoch nicht um die unreflektierte Ausblendung entscheidungsrelevanter Sachverhalte. Der Akteur verfügt über ein gewisses Maß an Informationen und die Informationssuche wird erst dann abgebrochen, wenn ein subjektiv empfundenes, ausreichendes Informationsniveau erreicht wurde oder zusätzliche Kosten der Informationsbeschaffung als zu hoch bzw. unverhältnismäßig angesehen werden.<sup>300</sup> Der verbleibenden Restunsicherheit wird dann u. U. durch Vertrauen begegnet. Vertrauen beruht letztendlich auf Selbsttäuschung. Es sind eigentlich nicht genügend Informationen vorhanden, die ein Akteur benötigt, um erfolgssicher zu handeln. Im Vertrauensfall ignoriert er diese fehlenden Informationen schlichtweg.<sup>301</sup> Vertrauen ist im Endeffekt immer unbegründbar, kommt durch das Überziehen vorhandener Informationen zustande und stellt eine Mischform aus Wissen und Nichtwissen dar.<sup>302</sup> Kann der Vertrauende trotzdem Gründe für die Vertrauensgewährung anführen, so dienen diese i. d. R. der Selbstrechtfertigung und der sozialen Rechtfertigung im Falle eines Vertrauensmissbrauchs.<sup>303</sup> Enttäushtes Vertrauen bedeutet dabei nicht, dass die Vertrauensentscheidung irrational war, denn ein Fehler in der Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit lässt nicht zwingend auf Irrationalität schließen. Auch eine möglichst rationale Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit lässt immer Raum für Fehlinterpretationen. So sind nicht alle Aktionen beobachtbar und es ist nicht ein-

---

<sup>297</sup> Vgl. Luhmann, N. (2000), S. 18. Vertrauen wird als Proxy für mangelnde kognitive Kapazität eingesetzt. Vgl. Albach, H. (1980), S. 8. Es ist jedoch zu berücksichtigen, dass Vertrauen Komplexität nicht tatsächlich reduziert, sondern nur absorbiert, so dass das Beziehungsrisiko beim Vertrauensgeber fortbesteht. Vgl. Ferber, M. (2004), S. 19.

<sup>298</sup> Siehe Zucker, L. G. (1986), S. 56-59.

<sup>299</sup> Vgl. Hardy, C./Phillips, N./Lawrence, T. (1998), S. 66; Ripperger, T. (2003), S. 257 f.; Luhmann, N. (2000), S. 14; Singh, J./Sirdeshmukh, D. (2000), S. 157.

<sup>300</sup> Vgl. Weiber, R./Adler, J. (1995), S. 54.

<sup>301</sup> Vgl. Luhmann, N. (2000), S. 38.

<sup>302</sup> Vertrauen überbrückt die Kluft des Nichtwissens. Vgl. Kumbruck, C. (2000), S. 108.

<sup>303</sup> Vgl. Luhmann, N. (2000), S. 31.

deutig zu prognostizieren, wie effektiv z. B. Reputations- oder Strafmechanismen wirken.<sup>304</sup>

Vertrauen wird gerade dann benötigt, wenn ein rein zweckrationales Kalkül eine Kooperation bzw. Handlung nicht zulässt. Dieses ist insbesondere bei temporären Asymmetrien und wechselseitigen Abhängigkeiten der Fall.<sup>305</sup> Erkennt man an, dass jedes Verhalten radikaler Unsicherheit unterliegt, so ist neben dem gegenwärtigen Wissen immer ein gewisses Maß an (Ur)vertrauen notwendig.<sup>306</sup> Vertrauen führt dann zu einem Wandel von Entscheidungen unter Unsicherheit zu (beschränkt) rationalen Entscheidungen unter Risiko oder gar Entscheidungen unter vermeintlicher Sicherheit.<sup>307</sup> Vertrauen stellt folglich eine Voraussetzung für beschränkt rationales Handeln dar und steht nicht im Widerspruch zum Rationalitätsbegriff.<sup>308</sup>

### **3.2.2 Schaffung von Handlungssicherheit**

#### **3.2.2.1 Beziehungsrisiko**

##### **3.2.2.1.1 Opportunismus**

Mit dem Eingehen einer Beziehung setzen sich Akteure zahlreichen Risiken aus. Vertrauen stellt jedoch lediglich eine Möglichkeit dar, diesem Beziehungsrisiko zu begegnen. Neben Risiken, die auf exogene Faktoren zurückzuführen und von den Akteuren nicht zu beeinflussen sind, resultiert Opportunismusgefahr direkt aus dem Verhalten des Interaktionspartners.

Während die Neoklassik nur die Verfolgung von Eigeninteresse unterstellt, geht bspw. die Neue Institutionenökonomik einen Schritt weiter, indem die Möglichkeit opportu-

---

<sup>304</sup> So auch *Nooteboom, B.* (2002), S. 14.

<sup>305</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 41. Ohne Vertrauen käme keine Transaktion bzw. kein Informationsaustausch zustande, da man davon ausgehen müsste, dass derjenige, der zuerst einen Beziehungsvorteil erlangt, die Beziehung unmittelbar wieder verlässt und so den anderen schädigt. Vgl. *Nahapiet, J./Ghoshal, S.* (1998), S. 254 f.

<sup>306</sup> Vgl. *Sako, M.* (1992), S. 17.

<sup>307</sup> Vgl. *Lane, C.* (1998), S. 3; *Chiles, T. H./McMackin, J. F.* (1996), S. 80. In vielen Entscheidungssituationen überwiegt Unsicherheit gegenüber Risiko. Im Gegensatz zu Unsicherheit, sind bei einer Entscheidung unter Risiko Eintrittswahrscheinlichkeiten für alle möglichen Zustände prognostizierbar. Vgl. *Parsons, T.* (1972), S. 134.

<sup>308</sup> Vgl. *Marten, K.-U./Köhler, A. G.* (2005b), S. 146.

nistischen Verhaltens einbezogen wird.<sup>309</sup> Opportunismus beschreibt die Verfolgung des Eigeninteresses mit Arglist.<sup>310</sup> Informationen werden möglicherweise bewusst verschwiegen und der Interaktionspartner versucht, seinen Nutzen nötigenfalls auch auf Kosten des anderen zu maximieren. Das impliziert auch Lügen, Betrug, Diebstahl, Drückebergerei oder sonstige Formen der Täuschung.<sup>311</sup> Es gibt Grauzonen, wann opportunistisches Verhalten vorliegt. So mag das Vorenthalten einer Information noch nicht als Opportunismus gesehen werden, während eine ähnlich gelagerte Lüge als solches aufgefasst werden kann.<sup>312</sup> Bei unterstelltem Opportunismus geht man von kompetitiven Nutzenfunktionen aus. Der Schaden des Partners mehrt den eigenen Nutzen und wird bewusst in Kauf genommen. Informationsasymmetrien werden egoistisch und skrupellos ausgenutzt.<sup>313</sup> Opportunismus begründet also die Möglichkeit der gewollten Schädigung, was dann wiederum die notwendige Bedingung für die Existenz von beziehungsabhängigen Verhaltensrisiken darstellt. Opportunismus kann zudem in jeder Phase einer Beziehung auftreten.<sup>314</sup> Auch wenn nicht davon auszugehen ist, dass sich alle Akteure opportunistisch verhalten, besteht zumindest die Möglichkeit, dass sich jedweder Akteur bei Zeiten so verhält. So wird bspw. innerhalb der Transaktionskostenanalyse davon ausgegangen, dass die Opportunismuswahrscheinlichkeit mit steigender Spezifität der Transaktion steigt.<sup>315</sup> Die omnipräsente Opportunismusgefahr kann dann dazu führen, dass eigentlich vorteilhafte Kooperationen verhindert werden. Folglich sind Beziehungen oder Transaktionen so auszugestalten, dass Opportunismus wirksam begegnet wird bzw. gar nicht erst in Erscheinung tritt.

Wie in allen Beziehungen besteht die Möglichkeit opportunistischen Verhaltens auch auf Seiten des Abschlussprüfers, der die Jahresabschlussprüfung im Interesse der Investoren durchführen soll. Hier stellt sich die Frage, welche Maßnahmen der Investor er-

---

<sup>309</sup> Die Property-Rights-Theorie stellt im Gegensatz zur Transaktionskostenanalyse und der Prinzipal-Agententheorie nur auf individuelle Nutzenmaximierung ab. Diese Sichtweise wurde von der klassischen Mikroökonomie übernommen und besagt, dass Individuen den Nutzen einer Handlung gegenüber den Kosten einer Handlung abwägen und danach entscheiden. Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 79.

<sup>310</sup> Vgl. *Williamson, O. E.* (1975), S. 9; *Singh, J./Sirdeshmukh, D.* (2000), S. 151.

<sup>311</sup> Vgl. *Das, T. K./Teng, B.-S.* (1998), S. 492.

<sup>312</sup> Vgl. *Sako, M.* (1992), S. 17. Es gibt Wirtschaftsprüfer, die davon überzeugt sind, dass das, was nicht explizit verboten ist, durchaus fair und vertretbar ist, da professionelle Objektivität und Integrität des Berufsstands als ausreichend für den Schutz der Öffentlichkeit angesehen werden. Vgl. *Kirk, D.* (2005), S. 30.

<sup>313</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 80.

<sup>314</sup> Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 23.

<sup>315</sup> Siehe *Chiles, T. H./McMackin, J. F.* (1996), S. 87.

greifen kann bzw. wie er sich verhalten soll, um unsichere Erwartungen zu stabilisieren und somit der Opportunismusgefahr wirksam zu begegnen.

### 3.2.2.1.2 Konkrete Beziehungsrisiken

Gehen mindestens zwei Parteien eine Beziehung miteinander ein, so sind hierfür in der Regel spezifische Investitionen erforderlich, die Sunk Costs darstellen. Ein Wechsel des Interaktionspartners führt zu Wechselkosten und dem Verlust dieser spezifischen Investitionen. Hieraus resultiert ein potenzielles Risiko der Abhängigkeit, welches unter dem Begriff der Hold Up-Problematik diskutiert wird. Ist ein Akteur einseitig von einem Partner abhängig, so mag eben dieser versucht sein, Gestaltungsspielräume, die sich u. a. aus unvollständigen Verträgen ergeben, für seine eigenen Zwecke zu nutzen.<sup>316</sup> Die abhängigere Partei wird zudem ggf. gezwungen, nach Vertragsabschluss auftretende, für sie nachteilige Bedingungen zu akzeptieren.<sup>317</sup> Die Hold Up-Gefahr für einen Investor im Kontext der Abschlussprüfung ist jedoch als gering anzusehen, da die mit einem Wechsel des Abschlussprüfers verbundenen spezifischen Kosten als gering anzusehen sind.<sup>318</sup>

Neben dem Risiko der Abhängigkeit äußert sich das Beziehungsrisiko auch als Gefahr des Verlusts von Wissen. Der gegenseitige Informationsaustausch im Kontext einer Beziehung impliziert immer ein gewisses Spillover-Risiko. Das bedeutet, dass ein Vertragspartner Informationen erlangt, deren missbräuchliche Ausnutzung einen Schaden bei der Gegenpartei verursachen würde. Grundsätzlich kann ein Informationsaustausch zwar auch zwischen Mitbewerbern stattfinden, bspw. in einem Joint-Venture,<sup>319</sup> aber Spillovers, die über diesen konkreten Zweck hinausgehen, werden möglichst vermieden.<sup>320</sup> In vielen Beziehungen muss man das Risiko eingehen, dass sensitives Wissen über Partner auf Mitbewerber übergeht.<sup>321</sup> Grundsätzlich ist zwar nicht auszuschließen,

---

<sup>316</sup> Vgl. Eberl, P. (2003), S. 81 f.

<sup>317</sup> Vgl. Milgrom, P./Roberts, J. (1992), S. 136.

<sup>318</sup> Spezifische Investments ergeben sich ggf. in der Form, dass ein neuer Abschlussprüfer im Rahmen von Erstinterviews Personalressourcen bindet und somit Kosten verursacht, die im Falle der Fortsetzung des Mandats nicht angefallen wären. Zu den Kosten der Erstprüfung siehe auch die Ausführungen zum Phänomen des Low Balling in Kapitel 4.2.3.2.

<sup>319</sup> Zur Gefahr von Opportunismus bei strategischen Allianzen siehe Das, T. K./Teng, B.-S. (1998), S. 491-509.

<sup>320</sup> Vgl. Child, J. (1998), S. 242.

<sup>321</sup> Vgl. Nooteboom, B. (2002), S. 109.

dass auch ein Abschlussprüfer solche Unternehmensinformationen des zu prüfenden Unternehmens an Mitbewerber veräußert, jedoch stellt dieses kriminelle Verhalten bzw. Risiko im Kontext der Vertrauensdiskussion einen eher untergeordneten Problembe- reich dar.

Die wahrscheinlich größte Gefahr, die sich für den Investor aus seiner Beziehung zum Abschlussprüfer ergibt, liegt darin, dass sich Fehlleistungen des Abschlussprüfers auf den Unternehmenswert bzw. den Wert des Investments auswirken können. An dieser Stelle ist nicht von Interesse, ob der Abschlussprüfer den Investor vorsätzlich schädigt, indem er betrügerisch handelt oder ob Kompetenzmängel ursächlich sind. Fakt ist, dass wesentliche Fehler des Abschlussprüfers bei Bekanntwerden zu einer Anpassung der Daten des Jahresabschlusses führen, somit im Kalkül der Investoren Berücksichtigung finden und sich letztlich in fallenden Börsenkursen äußern können. Im Extremfall muss das Unternehmen sogar Insolvenz anmelden, so dass die gesamte Investition des Aktio- nars gefährdet ist. Das Beziehungsrisiko liegt also zum einen darin, dass der Abschluss- prüfer den Investor bewusst schädigt, um einen persönlichen Vorteil zu erlangen und zum anderen, dass er seine Aufgabe nur unzureichend erfüllt und das Investment so ebenfalls gefährdet.

### **3.2.2.2 Reduzierung des Beziehungsrisikos**

#### **3.2.2.2.1 Vermeidung**

Es wäre irrational, sich einer Beziehung auszusetzen, ohne die damit verbundenen Risi- ken zu berücksichtigen. Daher stellt sich die Frage, wie Beziehungen auszugestalten sind, um die damit verbundenen Risiken zu reduzieren bzw. zu kontrollieren. Es geht darum zu entscheiden, wie mit opportunistischen Verhaltensmöglichkeiten umgegangen wird. Hier ist neben Vertrauen auch Vermeidung oder die Verwendung von Kontroll-, Anreiz- und Sanktionsmechanismen denkbar. Letztendlich wird sich ein Akteur für die Alternative entscheiden, die nicht nur effektiv, sondern am effizientesten erscheint.<sup>322</sup>

Die wirksamste Möglichkeit, einem eventuellen Beziehungsrisiko zu begegnen, liegt darin, erst gar keine Beziehung einzugehen,<sup>323</sup> wobei Vermeidung nur dann eine effek-

---

<sup>322</sup> Vgl. *Deutsch, M.* (1962), S. 293.

<sup>323</sup> So z. B. *Nooteboom, B.* (2002), S. 112.



tive Option darstellt, wenn mögliche Risiken nicht akzeptabel sind oder diese nicht durch explizite Sicherungs- bzw. Kontrollmaßnahmen zu verringern sind.<sup>324</sup> Die Adressaten der Abschlussprüfung haben jedoch keine Möglichkeit, die Abschlussprüfung und somit die zumeist unpersönliche Beziehung mit dem Abschlussprüfer zu vermeiden. Es besteht lediglich die Wahl, dem Testat zu vertrauen oder nicht, da keine Alternative zum Konstrukt der Pflichtprüfung existiert.<sup>325</sup> Im Misstrauensfall verfügen Adressaten demnach neben dem Verzicht auf die Informationen der Jahresabschlussprüfung über keine direkten Handlungsalternativen.<sup>326</sup>

### 3.2.2.2.2 Integration

Dem Beziehungsrisiko kann zudem durch direkte Kontrollen begegnet werden. Es ist anzunehmen, dass Opportunismus in einer hierarchischen Ordnung besser begegnet werden kann als im Markt, da die Koordination hier durch administrative Verbote einer zentralen Autorität erfolgt, während sich marktbasierte Beziehungen einer solch unmittelbaren Kontrolle im Regelfall entziehen.<sup>327</sup>

Es ist unmittelbar einsichtig, dass der Gedanke der Integration des Abschlussprüfers bei einem Investor rein hypothetischer Natur ist. Die Abschlussprüfung bezieht ihre Legitimation ja u. a. gerade daraus, dass Investoren aufgrund der im Normalfall prohibitiv hohen Kosten nicht in der Lage sein werden, die Ordnungsmäßigkeit des Jahresabschlusses selbst bzw. durch eigene Angestellte zu beurteilen.<sup>328</sup> Auch wenn Integration bzw. eine hierarchische Ordnung einen wirksamen Mechanismus zur Reduzierung des Beziehungsrisikos darstellt, ist diese Möglichkeit innerhalb der Beziehung von Investor und Abschlussprüfer keine ernstzunehmende Alternative.<sup>329</sup>

---

<sup>324</sup> Vgl. *Shapiro, S. P.* (1987), S. 630; *Ripperger, T.* (2003), S. 125.

<sup>325</sup> Zur Begründung der Pflichtmäßigkeit von Abschlussprüfungen siehe *Marten, K.-U./Quick, R./Ruhnke, K.* (2007), S. 42 f.

<sup>326</sup> Vgl. *Bahr, A.* (2003), S. 104.

<sup>327</sup> Vgl. *Sako, M.* (1992), S. 24.

<sup>328</sup> Zudem besteht hier ein Schutzgedanke, damit Mitbewerber nicht durch den Besitz einer einzelnen Aktie Einblick in sensible Unternehmensdaten erlangen. Vgl. *Shapiro, S. P.* (1987), S. 627 f.

<sup>329</sup> Dennoch werden Investoren, die über einen maßgeblichen Anteil am Unternehmen verfügen, regelmäßig in der Lage sein, zusätzliche Informationen zu erlangen, die über die bloße Abschlussprüfung hinausgehen.

### 3.2.2.2.3 Beziehungsabhängige Konstrukte auf Vertrauensbasis

Beziehungen können auf sozialer Reziprozität<sup>330</sup> basieren und enden dann nicht beim ökonomischen *quid pro quo*. Anreize zum Ausnutzen opportunistischer Spielräume werden hier durch Vertrauen reduziert, welches z. B. auf Freundschaft, Empathie und gemeinsamen Wertvorstellungen beruhen kann.<sup>331</sup> Auch Vertrauen ist demnach ein Mittel bzw. Instrument, um dem Beziehungsrisiko zu begegnen, auch wenn es nicht wie eine technische Anlage installiert oder wie ein Mittel injiziert werden kann. Solch psychologische „Verträge“<sup>332</sup> bestehen vielmehr aus ungeschriebenen und unausgesprochenen kongruenten Erwartungen und entziehen sich daher meist einer konkreten Bewertung und Analyse.<sup>333</sup>

Vertrauen kann in diesem Kontext auf zwei grundsätzliche verschiedene Weisen gewährt werden. Zum einen kann man einen Vertrauenspartner auf der Basis von Eigenschaften, die *ex ante* bekannt sind, aussuchen. Hierzu zählt u. a. die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Gruppe.<sup>334</sup> Zum anderen kann eine Beziehung bewusst eingegangen werden, so dass sich Vertrauen mit fortschreitender Beziehungsdauer entwickelt.<sup>335</sup> Während Vertrauen in den Abschlussprüfer von den meisten Adressaten nur aufgrund von Eigenschaften, wie der Zugehörigkeit zum Berufsstand gewährt werden kann, ist ein beziehungsabhängiger Vertrauensaufbau regelmäßig nicht möglich.<sup>336</sup>

### 3.2.2.2.4 Verträge

#### 3.2.2.2.4.1 Gesetzlich verpflichtende Verträge

Verträge sind im Regelfall das Ergebnis eines freien Willensaktes von mindestens zwei Akteuren. Man erkennt die Interessen der anderen Partei an und vereinbart im gegenseitigen Einvernehmen, das Verhalten zum gegenseitigen Vorteil zu koordinieren. Hierbei

<sup>330</sup> Vgl. Robinson, S. L./Rousseau, D. M. (1994), S. 246.

<sup>331</sup> Vgl. Nooteboom, B. (2002), S. 113; Atuahene-Gima, K./Li, H. (2002), S. 64.

<sup>332</sup> Diese „Vertrauensverträge“ passen sich im Zeitablauf an, sind nicht starr und noch unspezifischer als implizite Verträge, so dass der Begriff Vertrag in diesem Kontext eher metaphorisch zu verstehen ist. Zu psychologischen Verträgen siehe Biehl, H./Richter, G. (2004), S. 145-147.

<sup>333</sup> Vgl. Ring, P. S./Van de Ven, A. H. (1994), S. 100.

<sup>334</sup> Hierbei kann es sich z. B. um Verwandte oder Angehörige eines Berufsstands handeln.

<sup>335</sup> Vgl. Nooteboom, B. (2002), S. 113.

<sup>336</sup> Ausnahmen ergeben sich zumeist nur auf Seiten der Investoren, die auch im Aufsichtsrat vertreten sind.

geht es um die Allokation von Verfügungsrechten bzw. die Zuordnung ökonomischer Konsequenzen. Die Ökonomik klassifiziert Verträge nach Grad ihrer Ausdrücklichkeit bzw. Formalisierung und nach Art und Möglichkeit ihrer Durchsetzung. Ein großer Teil der Untersuchungen zur Vertragstheorie besteht darin, Austauschbeziehungen unter Risiko, Opportunismus und asymmetrischer Informationsverteilung zu untersuchen und weist daher eine inhaltliche Nähe zur Vertrauensforschung auf.<sup>337</sup>

Explizite, formale, gesetzlich verpflichtende Verträge stellen eine weitere Möglichkeit dar, opportunistischen Verhaltenstendenzen entgegenzuwirken.<sup>338</sup> Auch wenn nicht alle Opportunismusköglichkeiten vollständig zu eliminieren sind, können zumindest die Anreize verringert werden, diese auszunutzen und die Entstehung von Vertrauen im weiten Sinn wird begünstigt.<sup>339</sup> Die Frage lautet bei ökonomischen Beziehungen zu- meist nicht, ob ein Vertrag notwendig ist, sondern vielmehr, welchen Inhalt und Detail-ierungsgrad dieser aufweist. Die Annahme vollständiger Verträge hingegen ist auf- grund immanenter Unsicherheit unrealistisch. Zudem ist ein Vertrag nur dann sinnvoll, wenn die Leistungserbringung bzw. Nicht- oder Schlechterfüllung beobachtet werden kann und wirksame Sanktionsmechanismen bestehen. Die Erfüllung expliziter Verträge, die im Normalfall schriftlich oder mündlich fixiert werden, ist daher grundsätzlich ge- richtlich einklag- bzw. durchsetzbar.<sup>340</sup> Des Weiteren können Kosten für das Aufsetzen und die Überwachung von Verträgen im Einzelfall prohibitiv hoch sein und so das Ein- gehen einer Beziehung verhindern.<sup>341</sup> Bei expliziten Verträgen geht es primär um die ökonomische Immunisierung der Vertragsparteien gegen potenzielle Schäden.<sup>342</sup> Auch das Mandat des Abschlussprüfers beruht auf einem expliziten Vertrag.

#### **3.2.2.2.4.2 Beziehungsabhängige implizite Verträge und Vereinbarungen**

Im Gegensatz zu expliziten Verträgen ist die Erfüllung impliziter Verträge nicht gericht- lich einklag- und durchsetzbar. Implizite Verträge sind zumeist selbstdurchsetzend. So

<sup>337</sup> Vgl. *Daekin, S./Wilkinson, F.* (1998), S. 149.

<sup>338</sup> Vgl. *Gundlach, G. T.* (1994), S. 249. Verträge können letztlich zu Vertrauen im weiten Sinn führen.

<sup>339</sup> Die Ausführungen zur Beziehung von Vertrag und Vertrauen in Kapitel 3.2.2.2.4.3 beziehen sich folglich auf Verträge und Vertrauen im eigentlichen, engen Sinn.

<sup>340</sup> Hierzu sind Überwachungsregeln notwendig, die (nahezu) komplette Verträge ermöglichen, ihre Durchsetzbarkeit verbessern und somit insgesamt wohlfahrtssteigernd wirken. Beispiele hierfür stel- len Vertragsrecht, Haftungsregeln und Handelsgesetze dar. Vgl. *Kotowitz, Y.* (1989), S. 212.

<sup>341</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 113-115.

<sup>342</sup> Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 30; *Milgrom, P./Roberts, J.* (1992), S. 127.

kann möglicherweise schon die bloße Drohung des Abbruchs der Beziehung den Partner von der Ausnutzung opportunistischer Verhaltensspielräume abhalten. Solche selbstdurchsetzenden Verträge basieren im Wesentlichen auf der Annahme, dass der Vertrauensnehmer darauf bedacht ist, sich so zu verhalten, dass es der Befriedigung seines Eigeninteresses dient.<sup>343</sup>

Wenn Opportunismusköglichkeiten durch explizite Verträge nicht ausgeräumt werden können, kann man versuchen, Anreize zur Ausnutzung durch beziehungsabhängige Verträge zu verringern. Da beziehungsabhängige Vertragsgestaltung auf unterstelltem Selbstinteresse des Partners basiert, geht es folglich darum, die egoistischen Handlungstendenzen des Vertrauensnehmers so zu beeinflussen, dass die Interessen des Gebers gebührend berücksichtigt werden und Handlungen somit letztlich gegenseitig nutzenstiftend sind.<sup>344</sup> Es gilt, eine symmetrische, gegenseitige Abhängigkeit herbeizuführen und ein gegenseitiger Interessensausgleich ist notwendig, um eine balancierte Abhängigkeit zu erreichen. Das kann durch geteiltes Eigentum an spezifischen Vermögensgegenständen erfolgen, den Rückgriff auf Sicherheiten und wirksame Reputationsmechanismen.<sup>345</sup>

Allerdings ist ein solches Gleichgewicht nur schwer beizubehalten, da sich die zugrunde liegenden Bedingungen der Interaktionen in einem dynamischen Umfeld permanent ändern. Des Weiteren besteht auch bei impliziten Verträgen die Notwendigkeit der Überwachung, Beobachtung und Messung.<sup>346</sup> So greifen bspw. Reputationsmechanismen nur dann, wenn Brüche bemerkt werden und zuverlässig kommuniziert werden können. Im direkten Vergleich zu gesetzlichen Verträgen ist der Abschluss beziehungsabhängiger impliziter Verträge aufgrund der geringeren Spezifität weniger kostenintensiv und eröffnet den Vertragspartnern einen flexibleren Handlungsrahmen. Ein Monitoring des Anstrengungsniveaus ist zudem nur bedingt notwendig, da man bei unterstelltem Eigeninteresse von internalisierter Motivation ausgehen kann.<sup>347</sup>

<sup>343</sup> Siehe auch *Ripperger, T.* (2003), S. 28.

<sup>344</sup> Vgl. *Milgrom, P./Roberts, J.* (1992), S. 127.

<sup>345</sup> Die Gefahr des Reputationsverlustes ist als wesentlich für den Abschlussprüfer anzusehen. Vgl. *Schmidt, S.* (2006), S. 266.

<sup>346</sup> Es stellt sich die Frage, wie man den Grad an Abhängigkeit, Spezifität, Spillover etc. misst, um für einen angemessenen Interessensausgleich zu sorgen.

<sup>347</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 113-115.

### 3.2.2.2.4.3 Beziehung von Vertrag und Vertrauen

#### 3.2.2.2.4.3.1 Komplementarität von Vertrag und Vertrauen

Die einzelnen Schutzmechanismen zur Reduzierung des Beziehungsrisikos lassen aufgrund ihrer Unvollständigkeit Raum für Vertrauen im engen Sinn.<sup>348</sup> Vollständige Verträge sind ein hypothetisches Konstrukt unter der Annahme vollständiger Rationalität, die das Beziehungsrisiko vollständig eliminieren können. Mit den in der Realität vorkommenden Verträgen können jedoch nicht alle Kontingenzen, evtl. auch aufgrund prohibitiv hoher Kosten, antizipiert werden, so dass je nach Grad der Informationsasymmetrie und zeitlicher Abfolge unterschiedliche Handlungsspielräume beim Vertrauensnehmer verbleiben.<sup>349</sup> Das Verhalten des Partners ist also nicht vollständig in Verträgen festgeschrieben, da nicht alle zukünftigen Eventualitäten vorausgesehen und korrekt bewertet werden können.

Die verschiedenen Instrumente zur Kontrolle des Beziehungsrisikos werden im Regelfall nicht einzeln angewendet, so dass sich die Frage stellt, inwieweit diese sich gegenseitig bedingen bzw. ausschließen. Grundsätzlich bilden Vertrauen und Verträge funktional äquivalente Strategien zur Verringerung von Handlungskomplexität. Während Verträge ökonomisch relevante Kontingenzen verringern und Handlungsweisen vorgeben, stellt Vertrauen im engen, eigentlichen Sinn bei damit verbundener Risikoakzeptanz darauf ab, dass sich Akteure ohne Eingrenzung von Kontingenzen im Interesse des Partners verhalten.<sup>350</sup> Verträge zielen darauf ab, Sicherheit durch die Verringerung von Unsicherheit zu schaffen, während Vertrauen umgekehrt zu einer Steigerung tragbarer Unsicherheit auf Kosten von Sicherheit führt.<sup>351</sup>

Erkennt man an, dass bei jeder Transaktion ein Mindestmaß an Vertrauen notwendig ist, um überhaupt Handlungsfähigkeit herbeizuführen,<sup>352</sup> so stellt Vertrauen eine Voraussetzung für das Eingehen von Verträgen dar. „In a world of costly and incomplete con-

<sup>348</sup> Vgl. *Paulus, O./Roth, F.* (2005).

<sup>349</sup> Zudem kann nicht garantiert werden, dass die Bereitschaft, sich vertragskonform zu verhalten, nach Abschluss unverändert fortbesteht. Vgl. *Milgrom, P./Roberts, J.* (1992), S. 127 f.

<sup>350</sup> Vgl. *Schweer, M./Thies, B.* (2003), S. 16 f.

<sup>351</sup> Vgl. *Luhmann, N.* (2000), S. 104.

<sup>352</sup> Vgl. *Granovetter, M.* (1985), S. 489; *Preisendörfer, P.* (1995), S. 269; *Das, T. K./Teng, B.-S.* (1998), S. 494. Siehe hierzu die Ausführungen in Kapitel 3.2.1 Schaffung von Handlungsfähigkeit. So setzen verpflichtende Verträge nicht nur Vertrauen in den Vertragspartner, sondern auch in die legale Infrastruktur voraus.

tracting, trust is crucial to realizing many transactions.”<sup>353</sup> Vertrauen wird also gerade da benötigt, wo Erwartungen nicht relativ einfach durch Verträge zu sichern sind und die Vertrauensrelevanz steigt mit zunehmendem Komplexitätsgrad, wie z. B. bei zunehmendem Zeithorizont.<sup>354</sup>

Verträge werden im Regelfall mündlich oder schriftlich fixiert, wobei auch der Rückgriff auf Sprache nicht ohne ein Mindestmaß an Vertrauen auskommt, da diese nie zu voller Bedeutungssicherheit führt. Sollen alle Vertragsbestandteile unmissverständlich formuliert werden, so ist erneut eine Definition dieser Bestandteile notwendig und ein unendlicher Regress beginnt. Wissen und die Bedeutung von Worten sind jedoch in stillschweigendem Wissen eingebettet und können daher nicht vollständig kodifiziert werden, so dass Begrifflichkeiten trotz möglicher Mehrdeutigkeit ab einem gewissen Detaillierungsgrad als hinreichend genau anzusehen sind. Der verbleibenden Unsicherheit wird im Normalfall durch Vertrauen begegnet.<sup>355</sup>

Im Falle der Komplementarität von Vertrag und Vertrauen kann man also argumentieren, dass Verträge nie vollständig sind und die damit verbundene Überwachung niemals allumfassend sein kann, so dass Vertrauen der Mechanismus ist, mit dem verbleibender Restunsicherheit begegnet wird.<sup>356</sup> Auf der anderen Seite können Verträge auch eine Voraussetzung für Vertrauensentstehung darstellen. Im Prozess der Vertrauensbildung wird ein Mindestmaß an Informationen bzw. Kontrollen benötigt, die als Beurteilungsgrundlagen im Zuge der Vertrauensattribution fungieren. Verträge und die damit verbundenen Kontrollen können hier verdeutlichen, was vom Vertragspartner erwartet wird, um ihm zu vertrauen.<sup>357</sup> Bittet hingegen der Partner in vermeintlich schwierigen Zeiten spontan um eine Carte Blanche, kann das plötzliche Auftauchen der Forderung nach Vertrauen in ansonsten klar geregelten Vertragsbeziehungen auch ein Zeichen der Krise sein.<sup>358</sup>

---

<sup>353</sup> Milgrom, P./Roberts, J. (1992), S. 139.

<sup>354</sup> Vgl. Ripperger, T. (2003), S. 46-51.

<sup>355</sup> So auch Nooteboom, B. (2002), S. 83.

<sup>356</sup> Vgl. Dasgupta, P. (1988), S. 53.

<sup>357</sup> Vgl. Nooteboom, B. (2002), S. 11 f., 112 f.

<sup>358</sup> Siehe Sprenger, R. K. (2002), S. 16.

### 3.2.2.2.4.3.2 Substituierbarkeit von Vertrag und Vertrauen

Da sowohl Verträge als auch Vertrauen Mechanismen zur Reduzierung bzw. Absorption des Beziehungsrisikos darstellen, ist davon ausgehen, dass diese in einem Spannungsverhältnis zueinander stehen und grundsätzlich substituierbar sind.<sup>359</sup> So kann man im Falle des Vorhandenseins von Vertrauen im engen Sinn davon ausgehen, dass sich die Notwendigkeit expliziter Verträge verringert.<sup>360</sup> Die Aussage, dass dort, wo Vertrauen herrscht, keine Verträge benötigt werden, ist zwar nicht grundsätzlich falsch, aber auch nicht vollständig. Vertrauen kann tatsächlich als Substitut für detaillierte Verträge wirken, soweit diese nur dazu konstruiert werden, um der Opportunismusgefahr zu begegnen. Es gibt jedoch auch andere Gründe für detaillierte Verträge, bspw. um Verhandlungsergebnisse im Hinblick auf die Koordination komplexer Prozesse zu dokumentieren. Die Reduktion von Unsicherheit, die durch klare Verfahrensweisen und Aufgabenverteilungen geschaffen wird, kann die Vertrauensentstehung also auch begünstigen, da so Missverständnisse verhindert werden. Ein einfacher, rechtlich bindender Vertrag kann auch mehr oder weniger symbolisch benutzt werden, um darzustellen und festlich zu begehen, was tatsächlich auf ein Vertrauensverhältnis zurückzuführen ist. Verträge und Vertrauen sind hier also gleichzeitig komplementär und substituierbar.<sup>361</sup>

Im Gegenzug ist allerdings denkbar, dass die Existenz von umfassenden Vertragskonstrukten Vertrauen überflüssig erscheinen lässt. Verträge können die Effizienz von Vertrauensmechanismen verringern, da sie soziale Erwartungen erodieren, die für sich genommen schon ausgereicht hätten, um zukünftige Verpflichtungen auch ohne explizite vertragliche Regelungen zu erbringen. Beziehungsabhängiges Vertrauen wächst durch dessen Gebrauch im Zeitablauf. Je mehr potenzielle Handlungsspielräume nun durch Verträge geregelt sind, desto weniger Raum verbleibt, in dem sich ein Akteur von sich aus vertrauenswürdig verhalten kann.<sup>362</sup> Verträge wirken hier wie Zwänge, da sie Handlungswege beschränken. Zudem können Verträge ein Zeichen für Misstrauen darstellen.<sup>363</sup> Zum einen kann es sein, dass sich ein Akteur vertraglich absichert, da er tatsäch-

<sup>359</sup> Vgl. *Simmel, G.* (1950), S. 318 f.; *Nooteboom, B.* (2002), S. 122.

<sup>360</sup> Siehe *Leifer, R./Mills, P. K.* (1996), S. 128.

<sup>361</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 122 f.; *Lane, C.* (1998), S. 23.

<sup>362</sup> Vgl. *Hirsch, F.* (1976), S. 88.

<sup>363</sup> Siehe hierzu *Nooteboom, B.* (2002), S. 113-115.

lich nicht vertraut. Zum anderen können solch destruktive Wirkungen auch bei dem Versuch auftreten, Konditionen in Vertragsform zu fixieren, bei denen sich prozessbasiertes Vertrauen entwickeln kann. Solche Konditionen können vom potenziellen Vertrauensnehmer als Zeichen des Misstrauens interpretiert werden, was dann seinerseits Misstrauen hervorruft und so zur selbst erfüllenden Prophezeiung wird.<sup>364</sup>

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass Verträge und Vertrauen als funktional äquivalente Mechanismen innerhalb einer Beziehung grundsätzlich substituierbar sind. Bei steigendem Risiko bzw. Komplexitätsgrad werden diese in zunehmendem Maße komplementär eingesetzt. Wo explizite vertragliche Mechanismen aufgrund prohibitiv hoher Kosten nicht implementiert werden können, bleibt Akteuren regelmäßig nur der Rückgriff auf Vertrauen.<sup>365</sup>

### 3.2.2.2.5 Netzwerkstrukturen

Eine weitere Möglichkeit der Kontrolle des Beziehungsrisikos liegt im Aufbau von Netzwerken.<sup>366</sup> Die Strategie des Engagements in einem Netzwerk entspricht weder der Form der Integration, noch der gesetzlicher oder beziehungsabhängiger Verträge.<sup>367</sup> Bei Netzwerkstrukturen sind informale und formale Netzwerke zu unterscheiden. Netzwerkteilnehmer sind wechselseitig voneinander abhängig, gleichzeitig muss man aber die Autonomie behalten, sich freiwillig einzubringen.<sup>368</sup> Zudem bestehen auch in Netzwerken Beziehungsrisiken fort. Um sich hier gegen Spillovergefahren abzusichern, kann man Informationen limitieren oder sich durch zusätzliche Verträge innerhalb des Netzwerks absichern. Im Vergleich zu Markt und Hierarchie finden sowohl inhaltlich als auch zeitlich keine klar abgegrenzten Transaktionen statt. Es gibt kein explizites *quid pro quo* und auch innerhalb von Netzwerken ist Verhaltensunsicherheiten anderer Netzwerkakteure zu begegnen. Eine Möglichkeit, diese Risiken zu kontrollieren, besteht darin, sich eine angemessene Position im Netzwerk zu verschaffen oder ein eigenes Netzwerk um sich herum aufzubauen. Auch wenn die Netzwerkzugehörigkeit das zu

<sup>364</sup> Vgl. Nooteboom, B. (2002), S. 86.

<sup>365</sup> Siehe Ripperger, T. (2003), S. 50. Allerdings muss Vertrauen nach wie vor eine Wahl darstellen. Bestehen keine Alternativen, handelt es sich eher um Hoffnung oder Zuversicht als um Vertrauen.

<sup>366</sup> Eine Ursache für die Zunahme von Netzwerkstrukturen liegt in zunehmender Dezentralisierung aufgrund fortschreitender Globalisierung und anhaltendem technologischen Wandel. Vgl. Snow, C. C./Miles, R. E./Coleman, H. J. (1992), S. 5-8.

<sup>367</sup> Vgl. Nooteboom, B. (2002), S. 113.

<sup>368</sup> Vgl. Eberl, P. (2003), S. 38 f.



erwartende Verhalten der Teilnehmer maßgeblich zu beeinflussen vermag und ein Akteur eher bereit ist, mit Netzwerkmitgliedern als mit anonymen Dritten Transaktionen durchzuführen bzw. weniger explizite Sicherungsmaßnahmen zu ergreifen, so ist Vertrauen aufgrund der verbleibenden Unsicherheit auch in Netzwerkbeziehungen von zentraler Bedeutung. Vertrauen ist eine wesentliche Bedingung für die Existenz bzw. den Erfolg von Netzwerken<sup>369</sup> und stellt ein konstitutives Merkmal dar.<sup>370</sup>

In Bezug auf den Abschlussprüfer ist anzunehmen, dass zwischen Jahresabschlussadressaten und Abschlussprüfern im Regelfall keine Netzwerkbeziehungen auftreten. Allenfalls Großaktionäre bzw. institutionelle Investoren werden möglicherweise aufgrund ihrer Engagements innerhalb der Wirtschaft so vernetzt sein, dass sich hier sowohl formale als auch informale netzwerkbasierte Berührungspunkte mit Abschlussprüfern ergeben. Allerdings stellt die Zugehörigkeit zu einem Netzwerk im Endeffekt nur eine vertrauensfördernde Eigenschaft dar und ersetzt dieses nicht.

### 3.2.2.2.6 Intermediäre

Eine weitere Möglichkeit, das Beziehungsrisiko so weit zu reduzieren, dass der verbleibenden Restunsicherheit mit Vertrauen begegnet werden kann, stellt der Rückgriff auf Intermediäre dar. Die Bereitschaft, sich in einer Beziehung zu engagieren, hängt hier maßgeblich von dem Urteil sachkundiger Dritter ab.<sup>371</sup> Für seltene, unregelmäßige oder unpersönliche Beziehungen muss man u. U. auf solche trilaterale Überwachungsmechanismen zurückgreifen, bei der einfache Verträge durch Mediation (freiwillige Urteilsannahme) oder Schiedssprüche (verpflichtende Urteilsannahme) einer dritten Partei vervollständigt werden. Verträge sind bis zu dem Punkt sinnvoll, bis zu dem ein Akteur in der Lage ist, vertragskonformes Verhalten zu überwachen und zu beurteilen.<sup>372</sup> In vielen Fällen geht ein Akteur aber gerade deshalb eine Beziehung ein, da er selbst nicht über die notwendige Kompetenz und das Wissen verfügt, um die gewünschten Handlungsergebnisse herbeizuführen. Beziehungsrisiken resultieren zu großen Teilen aus Informationsasymmetrien und die eine Partei wird regelmäßig nicht in der Lage sein, die Leis-

<sup>369</sup> Vgl. *Cravens, D. W./Shipp, S. H./Cravens, K. S.* (1994), S. 26; *Loose, A./Sydow, J.* (1994), S. 160; *Sydow, J.* (1998), S. 32-35.

<sup>370</sup> Vgl. *Powell, W. W.* (1996), S. 53; Zu Vertrauen als Konstitutionsbedingung für Netzwerke siehe *Uzzi, B.* (1996), S. 678; *Eberl, P.* (2003), S. 34-42.

<sup>371</sup> So auch *Deutsch, M.* (1973), S. 55, 167 f.

<sup>372</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 66.

tung der anderen zu beurteilen.<sup>373</sup> An dieser Stelle ist der Intermediär gefordert. Von ihm wird erwartet, dass er die Leistung des Vertragspartners korrekt zu beurteilen vermag und das Beziehungsrisiko somit wirksam verringert.<sup>374</sup> Dieses Urteil stellt zudem regelmäßig die Grundlage für die Attribution von Vertrauenswürdigkeit dar. Intermediäre reduzieren das Beziehungsrisiko so weit, dass der Akteur auf dieser Basis bereit ist, dem Vertragspartner zu vertrauen. Intermediäre helfen, kognitive Distanz zu überwinden, Informationen zu interpretieren, deren Wert zu bestimmen oder stillschweigendes Wissen sichtbar zu machen. Sie können auch die Spillovergefahr verringern, da sie ggf. Zugang zu Informationen haben, die man einem Vertragspartner nicht zugestehen würde. Zudem ist es bei unregelmäßigen Beziehungen oft effizienter, die Überwachung einer dritten Partei zu übertragen.<sup>375</sup>

Damit ein Intermediär das Beziehungsrisiko zwischen zwei Parteien wirksam reduziert, muss er sowohl die zur Überwachung notwendige Kompetenz aufweisen als auch bereit sein, diese auch anzuwenden und sich moralisch integer im Sinne von unbestechlich und unparteiisch zu verhalten. Die Parteien müssen ihm also vertrauen.<sup>376</sup> Auch der Abschlussprüfer nimmt eine Aufgabe als Intermediär wahr. Die Existenz des Berufsstandes ist ja gerade darauf zurückzuführen, dass Jahresabschlussadressaten in der Regel nicht in der Lage sind, die Ordnungsmäßigkeit des Jahresabschlusses zu beurteilen. Folglich sind diese auch nicht in der Lage, die Leistung des Abschlussprüfers zu bewerten. Wenn sie es könnten, wären Abschlussprüfer und Prüfung obsolet. Hier geht es jedoch nicht um die Frage, ob der Abschlussprüfer ein geeigneter Intermediär ist, um Vertrauen zwischen Investor und Unternehmensleitung zu schaffen, sondern wie das Beziehungsrisiko zwischen Investor und Abschlussprüfer verringert werden kann. D. h. auch zwischen Investor und Abschlussprüfer besteht eine Vereinbarung und der Investor ist mit der Beurteilung des Grades der Leistungserfüllung überfordert. Er ist also wieder vom Urteil eines sachkundigen Dritten abhängig. Hierbei handelt es sich in der Regel um Institutionen bzw. professionelle Organisationen, die als „Guardians of Trust“<sup>377</sup> fungieren. Zum einen überwachen und beurteilen diese die Leistung des Abschlussprüfers, zum

<sup>373</sup> Der Vertrauensgeber ist regelmäßig nicht in der Lage, Opportunismus zu entdecken. Vgl. *Hill, C. W. L.* (1990), S. 505.

<sup>374</sup> Neben dieser beziehungsabhängigen Sichtweise kann ein Intermediär auch dazu beitragen, Vertrauen in Institutionen zu schaffen bzw. zu festigen.

<sup>375</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 117-121.

<sup>376</sup> Siehe *Nooteboom, B.* (2002), S. 121.

<sup>377</sup> Dieser Begriff findet sich bspw. bei *Shapiro, S. P.* (1987), S. 623.

anderen unterstützen sie diesen bei der Interpretation, kompetenten Umsetzung und Anwendung von Normen.

Letztendlich verlagert sich die Problematik der Kontrolle des Beziehungsrisikos und der damit verbundenen Vertrauensattribution vom eigentlichen Vertragspartner auf den Intermediär bzw. die damit verbundenen Institutionen. „Who guards the guardians?“<sup>378</sup> umreißt das hieraus erwachsende Problem. Es ist zu fragen, wie dem Risiko begegnet werden kann, das sich aus dem Verhalten des Intermediäres ergibt. Um diesem zu vertrauen, muss auch dieser wieder überwacht werden. Geht man davon aus, dass jeder zusätzliche Akteur bzw. jede weitere Überwachungsinstanz inhaltlich und auch physisch zunehmend weiter von dem eigentlichen Akteur entfernt ist, setzt sich eine Spirale in Gang, die paradoxerweise dazu führen kann, dass die Kontroll- und Überwachungsergebnisse umso ungenauer werden, je stärker die eigentlichen Vertrauensinstitutionen bzw. Vertrauensverhältnisse gefestigt werden sollen.<sup>379</sup>

### 3.2.3 Blindes Vertrauen

Vertrauen stellt einen wirksamen Mechanismus zur Reduzierung bzw. Absorption von Komplexität dar und wird im alltäglichen Verständnis als gut und wünschenswert erachtet, während Misstrauen als schlecht angesehen wird.<sup>380</sup> Allerdings wäre es nicht sinnvoll bzw. irrational, die Komplexität so weit zu verringern, dass jeder Person, in jeder Situation und unter allen Umständen vertraut wird. Permanente Erwartungsenttäuschungen wären die Folge. Daher stellt sich die Frage, bis zu welchem Punkt Vertrauen grundsätzlich gerechtfertigt bzw. ab wann es pathologisch ist, wobei es durchaus möglich scheint, jemandem in einer Hinsicht zu vertrauen und in einer anderen zu misstrauen.<sup>381</sup>

Vertrauen ist rational, solange man sich der Grenzen des Vertrauens bewusst ist. Es besteht immer eine verbleibende Unsicherheit bzw. ein Restrisiko, dass Erwartungen enttäuscht werden. Totale Sicherheit bezüglich des zukünftigen Verhaltens eines Akteurs beraubt ihn seiner individuellen Handlungsfreiheit. Des Weiteren kann selbst bei

<sup>378</sup> Shapiro, S. P. (1987), S. 645. Siehe hierzu auch Romers, J. (2005), S. 787.

<sup>379</sup> Vgl. Shapiro, S. P. (1987), S. 652.

<sup>380</sup> Vgl. Deutsch, M. (1973), S. 169; Langfred, C. W. (2004), S. 385.

<sup>381</sup> Vgl. Lewis, J. D./Weigert, A. (1985), S. 976.

einem sehr engen Vertrauensverhältnis kein Kadavergehorsam erwartet werden und die meisten Menschen werden das in sie gesetzte Vertrauen brechen, sobald die Versuchung ein gewisses Reizlevel übersteigt.<sup>382</sup> Hierin ist ein Argument gegen uneingeschränktes Vertrauen zu sehen,<sup>383</sup> wobei zur Erhaltung der Handlungsfähigkeit immer ein Mindestmaß an Umwelt- und Verhaltensunsicherheit zu akzeptieren ist. „At that point, where the gap of uncertainty yawns, we must surrender to trust or to die from inaction. At that point trust is blind, in the sense that it is based on tacit assumption, not rational evaluation, let alone calculation, or even affect of love or friendship, or revisable routines”.<sup>384</sup> Spricht man in diesem Zusammenhang von blindem Vertrauen, so ist hiermit eine Art von Urvertrauen gemeint, ohne das ein Individuum nicht existieren kann. Solch blindes Vertrauen ist nicht als pathologisch zu bezeichnen, wird normalerweise nicht artikuliert und ist stillschweigender Natur.<sup>385</sup>

Blindes, im Sinne von pathologischem Vertrauen kann als optimistische Überschätzung dessen gesehen werden, was eigentlich erwarten werden kann<sup>386</sup> bzw. aus der Unterschätzung möglicher negativer Folgen resultieren. Die Grenzen des Vertrauens werden verzerrt oder gar nicht wahrgenommen und entziehen sich somit einer rationalen Bewertung. Wird das Vertrauen eines Akteurs enttäuscht, so wird dieser bei unterstelltem, zumindest beschränkt rationalem Verhalten seine Erwartungen anpassen. Pathologisches Vertrauen verhindert diese Anpassung und ist tendenziell starr.<sup>387</sup> Blindes, irrationales Vertrauen enthält ein hohes Risiko ökonomischen und ggf. auch psychologischen Schadens und zerstört zudem paradoxerweise die Grundlage für echtes Vertrauen, da dieses zumindest ab und zu gerechtfertigt werden muss, um sich selbst zu reproduzieren.<sup>388</sup> Die milde Form der Überschätzung von Erwartungen liegt in der überoptimistischen Sichtweise möglichen Wohlwollens des Vertrauensnehmers begründet, während die starke Form sämtliche Vorsichts- wie bspw. Integritätskontrollmaßnahmen außer

<sup>382</sup> Das stellt die obere Grenze der Vertrauenswürdigkeit dar. Die untere Grenze der Vertrauenswürdigkeit wird dadurch bestimmt, dass man anerkennt, dass Menschen Fehler machen, so dass nicht jede kleine negative Abweichung von den Erwartungen zum Verlust der Vertrauenswürdigkeit führt. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 46.

<sup>383</sup> Vgl. *Marsden, D.* (1998), S. 179; *Nooteboom, B.* (2002), S. 41.

<sup>384</sup> *Nooteboom, B.* (2002), S. 84.

<sup>385</sup> Vgl. *Brenkert, G. G.* (1998), S. 283 f.; *Sako, M.* (1992), S. 17.

<sup>386</sup> Das bedeutet im Umkehrschluss, dass Vertrauen auch missbraucht werden kann. Für ein Beispiel siehe *Bierhoff, H. W./Buck, E.* (1984), S. 1.

<sup>387</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 102; *Deutsch, M.* (1973), S. 170 f.

<sup>388</sup> Vgl. *Johnson-George, C./Swap, W. C.* (1982), S. 1307; *Ripperger, T.* (2003), S. 254.

Acht lässt.<sup>389</sup> Es gibt viele Faktoren, die zu Fehleinschätzungen zukünftiger Konsequenzen führen können. Das kann auf mangelndem Intellekt, beschränkten kognitiven Fähigkeiten, Naivität, Ignoranz, Verzweiflung, starken Emotionen aufgrund von Freundschaft oder Verwandtschaft und sonstigen Impulsen beruhen.<sup>390</sup> Des Weiteren kann blindes Vertrauen auch aus einer Neigung zur sozialen Konformität hervorgehen.<sup>391</sup>

Nur eine Person mit ausreichend Selbstvertrauen wird in der Lage und bereit sein zu vertrauen, da sie über eine innere Sicherheit und Stärke verfügt, Erwartungsenttäuschungen entgegenzustehen.<sup>392</sup> Stabiles Selbstvertrauen stellt folglich eine notwendige, aber nicht hinreichende Bedingung für die Vertrauensentstehung dar.<sup>393</sup> Kann ein Individuum Aufgaben erfolgreich lösen und sich den Erfolg selbst zuschreiben, steigt das Selbstvertrauen.<sup>394</sup> Überzogenes Selbstvertrauen hingegen kann Vertrauen verhindern, da Selbstüberschätzung egozentrisches Verhalten forciert und das für die Vertrauensentstehung notwendige Einfühlungsvermögen fehlt. Zudem wird ein Individuum mit übertriebenem Selbstbewusstsein seine Schwächen verbergen bzw. gar nicht erkennen. Gerade diese müssen dem Vertrauenspartner jedoch bekannt sein, damit er seiner Bereitschaft, sich vertrauenswürdig zu verhalten, dadurch Nachdruck verleihen kann, indem er eben diese Schwächen nicht opportunistisch ausnutzt.<sup>395</sup> Blindes Vertrauen bzw. Leichtgläubigkeit hingegen ist besonders im Falle geringen Selbstvertrauens eines Akteurs zu beobachten. Die leichtgläubige Person schützt und entschuldigt das schädigende Verhalten des Vertrauensnehmers, um sich geschützt im Sinne der Bestätigung des eigenen Selbstverständnisses zu fühlen. Die mit der Nichterfüllung des Vertrauens ver-

---

<sup>389</sup> Siehe hierzu *Deutsch, M.* (1973), S. 173-175.

<sup>390</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 115, 143; *Deutsch, M.* (1973), S. 175 f.

<sup>391</sup> Vgl. *Deutsch, M.* (1973), S. 145; *Nooteboom, B.* (2002), S. 141. Hier werden Zweifel an der Vertrauenswürdigkeit durch sozialen Druck verdrängt. Nimmt unreflektiertes Vertrauen in einer Gruppe überhand, so kann dieses zu blindem Gruppendenken führen. Dieses führt zu einer starken Bindung mit der gemeinsamen Illusion der Unverletzbarkeit, Stereotypen von Außenstehenden oder der Illusion der Einmütigkeit. Kritik und kognitive Unterschiede werden innerhalb der Gruppe nicht akzeptiert und führen so zu zunehmender Blindheit. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 144 f.

<sup>392</sup> Vgl. *Sprenger, R. K.* (2002), S. 159; *Luhmann, N.* (2000), S. 104 f.

<sup>393</sup> Selbstvertrauen hingegen ist in einer entwicklungspsychologischen Sicht wiederum abhängig von der generellen Vertrauensbereitschaft, die auf das Bestehen von Urvertrauen zurückzuführen ist. Urvertrauen ist somit eine notwendige aber nicht hinreichende Bedingung für die Entstehung von Selbstvertrauen. Vgl. ähnlich *Eberl, P.* (2003), S. 132.

<sup>394</sup> Vgl. *Petermann, F.* (1996), S. 111 f.

<sup>395</sup> Siehe *Petermann, F.* (1996), S. 113 f.

bundene Erwartungsenttäuschung bestätigt dann die eigene Minderwertigkeit.<sup>396</sup> Man wird dem anderen gegenüber mit zunehmenden Erwartungsenttäuschungen nachgiebiger und nicht aufmerksamer.<sup>397</sup> Pathologisches, blindes Vertrauen geht in der Regel mit pathologischem Unterschätzen der eigenen Person einher. Man kann auch übermäßig misstrauisch sein, so dass selbst das notwendige Urvertrauen von einer Paranoia überlagert wird.<sup>398</sup> Führt ein Mangel an Selbstvertrauen zu übertriebenem Misstrauen, so schätzt man den eigenen Wert für den Interaktionspartner als gering ein. Man unterschätzt die Abhängigkeit des Partners und überschätzt die eigene Abhängigkeit. So entsteht der Eindruck, dass man einseitig der Macht des Partners ausgeliefert ist und geht davon aus, dass dieser kein Interesse hat, sich in eine vertrauensvolle Beziehungen einzubringen. Man fühlt sich bedroht und ist übermäßig misstrauisch.<sup>399</sup>

### 3.3 Effizienzsteigerung

Vertrauen schafft Handlungsfähigkeit. Im Zuge der Reduzierung bzw. Absorption von Handlungsunsicherheit stellt Vertrauen jedoch lediglich einen Mechanismus unter vielen dar. Daher stellt sich die Frage, warum und wann Vertrauen bspw. gegenüber Verträgen oder Vermeidungsstrategien vorzuziehen ist. Unterstellt man einen zumindest beschränkt rationalen Akteur, so wird dieser dann vertrauen, wenn er sich hiervon einen höheren Nutzen als von anderen Mechanismen der Reduzierung von Unsicherheit verspricht. Selbst wenn alle Mechanismen grundsätzlich geeignet sind, dem Beziehungsrisiko effektiv zu begegnen, so vermag Vertrauen evtl. die effizienteste Alternative darzustellen.

Durch gerechtfertigtes<sup>400</sup> Vertrauen im engen, ursprünglichen Sinn wird Komplexität schneller und ggf. ökonomischer reduziert als durch ein vollständig bzw. intendiert rationales Kalkül. Eine rein vertrauensbasierte Kooperation findet ohne vorherige Kosten-

---

<sup>396</sup> Deutsch spricht in diesen Zusammenhang sogar von einer ggf. masochistischen Tendenz, wenn jemand Befriedigung aus der Bestätigung seiner Unwürdigkeit zieht. Vgl. *Deutsch, M.* (1973), S. 147.

<sup>397</sup> So auch *Deutsch, M.* (1973), S. 174.

<sup>398</sup> Vgl. *Deutsch, M.* (1973), S. 171.

<sup>399</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 143. Macht und Vertrauen fallen zusammen. Derjenige, der die Macht hat, kann den anderen zwingen, sich vertrauensvoll zu verhalten. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 64.

<sup>400</sup> Ob Vertrauen gerechtfertigt ist, wird sich im Normalfall erst anhand einer ex post-Betrachtung beurteilen lassen. Das ist aber auch im Vertragsfall so, da auch hier erst ex post zu beurteilen ist, ob der Vertrag alle relevanten Kontingenzen, die eine Erwartungsenttäuschung hervorrufen können, korrekt antizipiert hat.

Nutzen-Abwägung statt und kommt ohne formale Übereinkünfte aus. Zudem fließen Informationen besser,<sup>401</sup> da die Gefahr eines Spillovers als gering angesehen wird und so mehr Flexibilität und schnellere Reaktionsgeschwindigkeiten erlaubt.<sup>402</sup> “Indeed, trust succeeds where rational prediction alone would fail, because to trust is to live *as if* certain rationally possible futures will not occur. Thus, trust reduces complexity far more quickly, economically, and thoroughly than does prediction. Trust allows social interactions to proceed on a simple and confident basis where, in the absence of trust, the monstrous complexity posed by contingent futures would again return to paralyze action [Hervorhebung im Original].”<sup>403</sup> „Vertrauen hat somit die entscheidende Funktion, eine schnelle und effiziente [...] Kooperation [...] sicherzustellen“<sup>404</sup> und kann dazu beitragen, Transaktionskosten zu reduzieren und zu weiteren Investments zu führen, die ohne Vertrauen nicht möglich wären.<sup>405</sup> Wird Vertrauen von einem Akteur grundsätzlich als irrationaler Mechanismus zur Reduzierung des Beziehungsrisikos abgelehnt, so entstehen für detaillierte Vertragsgestaltung und damit verbundene Überwachungs- und Kontrollmaßnahmen Kosten, die im Falle der Attribution von Vertrauen nicht angefallen wären.<sup>406</sup>

Im Kontext der Abschlussprüfung bedeutet das, dass ein Akteur, der dem Abschlussprüfer vertraut und eine Investitionsentscheidung unmittelbar auf Basis der geprüften Daten des Jahresabschlusses trifft, gegenüber einem Akteur, der zusätzliche Kontrollen bzw. Absicherungsmaßnahmen fordert und weitere Daten generiert, um eine Investitionsentscheidung zu treffen, Effizienzvorteile erlangt. Zum einen gelingt es ihm, schneller zu reagieren und bspw. steigende Kurse eher zu antizipieren, da er den Wahrheitsgehalt einer Information nicht anzweifelt, zum anderen entstehen keine Kosten für zusätzliche Kontrollen, weitere vertragliche Absicherungsmaßnahmen etc.

Hieraus ergeben sich auch positive Effekte für die geprüften Unternehmen bzw. den gesamten Kapitalmarkt. Unter der Voraussetzung, dass Vertrauen in den Abschlussprüfer zu steigendem Vertrauen in den Jahresabschluss führt, werden die Kapitalkosten

<sup>401</sup> Zum Zeit- und Informationsproblem siehe *Preisendörfer, P.* (1995), S. 264; *Lane, C.* (1998), S. 3.

<sup>402</sup> Vertrauen erhöht den Handlungsspielraum. Vgl. *Stahl, H. K.* (1996), S. 30.

<sup>403</sup> *Lewis, J. D./Weigert, A.* (1985), S. 969.

<sup>404</sup> *Eberl, P.* (2003), S. 40.

<sup>405</sup> Vgl. *Bromiley, P./Cummings, L. L.* (1995), S. 220; *Sako, M.* (1998), S. 90; *Marten, K.-U./Köhler, A. G.* (2005b), S. 146.

<sup>406</sup> Ähnlich *Ho, T.-H./Weigelt, K.* (1999), S. 1.

sinken, da im Vertrauensfall nicht von Erwartungsenttäuschungen ausgegangen wird, die ansonsten mit einem Risikoaufschlag eingepreist werden. Sinkende Kapitalkosten führen dann zu einem höheren Unternehmenswert und steigenden Investitions- bzw. effizienteren Allokationsmöglichkeiten, die sich sowohl auf individueller als auch gesamtwirtschaftlicher Ebene nutzen- bzw. wohlfahrtssteigernd auswirken können.

Geht man davon aus, dass keine Alternativen zur Abschlussprüfung bestehen und Investoren im Normalfall keine Möglichkeit haben, zusätzliche, eigene Kontrollaktivitäten zu ergreifen, so ist die Frage nach Vertrauen in den Abschlussprüfer von einer anderen Seite aus zu betrachten. Vertrauen in den Abschlussprüfer ist unabdingbar und je mehr Vertrauen per se vorhanden ist, desto weniger institutioneller Handlungsbedarf besteht im Zuge der Herstellung, Überwachung und Kontrolle der Vertrauenswürdigkeit.<sup>407</sup> So gibt es bei vorhandenem Kompetenzvertrauen und Vertrauen in die positiven Handlungsabsichten des Abschlussprüfers z. B. keinen Grund, Qualitätskontrollen auszuweiten. Gerade im Fall bekannt gewordener Bilanzdelikte wird jedoch davon ausgegangen, dass die Vertrauensbasis zwischen Investor und Abschlussprüfer erodiert. Die dann entstehenden Kosten für die Wiederherstellung des Vertrauens in den Abschlussprüfer tragen letztendlich die Investoren, sei es über Steuern oder sinkende Unternehmensgewinne<sup>408</sup> und verhindern so eine effizientere Kapitalallokation.

Gegen einen effektiven und effizienten Einsatz von Vertrauen als Mechanismus zur Reduzierung der Komplexität und des Beziehungsrisikos spricht jedoch, dass insbesondere Vertrauen im engen Sinn oft unbewusst und beiläufig entsteht, so dass es keine konkrete Funktion erfüllt, ein zufälliges Nebenprodukt darstellt und sich der Operationalisierbarkeit entzieht.<sup>409</sup> Zudem führt Vertrauen möglicherweise dazu, dass man gerade aufgrund des vorhandenen Vertrauens weitgehend unreflektiert in einer Beziehung verbleibt und so effizientere Formen der Begegnung des Beziehungsrisikos außer Acht lässt.<sup>410</sup>

---

<sup>407</sup> Hiermit ist primär Vertrauen im weiten Sinn gemeint, da sich Vertrauen im engen Sinn einer bewussten, externen Beeinflussung entzieht.

<sup>408</sup> Das ist dann der Fall, wenn Unternehmen direkt an den Kosten der Maßnahmen zur Vertrauensstärkung beteiligt werden.

<sup>409</sup> Vgl. Zucker, L. G. (1986), S. 67.

<sup>410</sup> Vgl. Lane, C. (1998), S. 19.



### 3.4 Intrinsischer Wert

Vertrauen kann einen extrinsischen Wert aufweisen und zur Erreichung ökonomischer oder sozialer Ziele beitragen. Der intrinsische Wert hingegen liegt im Vertrauen als Beziehungsdimension, die um ihrer selbst Willen gewünscht wird.<sup>411</sup> Geht man davon aus, dass einzelne Wirtschaftssubjekte beschränkt rationale Nutzenmaximierer sind, so werden diese aus den vorliegenden Alternativen diejenige auswählen, die den größten Nutzen verspricht.<sup>412</sup> Weist man Vertrauen neben der extrinsischen nun auch eine intrinsische Nutzendimension zu, so ist der Nutzen nicht nur von monetär determinierbaren Größen abhängig. Der intrinsische Nutzen von Vertrauen liegt u. a. darin, dass die Befolgung vertrauensgeprägter gesellschaftlicher Normen einen Wert aufweist und so weit internalisiert wird, dass deren Befolgung zur Aufrechterhaltung der eigenen Selbstachtung unabdingbar ist. Der intrinsische Wert von Vertrauen liegt aber auch in der Erlangung einer inneren (Lust)befriedigung.<sup>413</sup> Professionelle Beziehungen enthalten auch nicht vertragliche Elemente. So ist in der Realität durchaus beobachtbar, dass ein Interaktionspartner bevorzugt wird, obwohl ein anderer höhere extrinsisch determinierte Rückflüsse erwarten lässt, wobei Ökonomen lange Zeit dazu tendierten, den intrinsischen Wert einer Beziehung zu negieren.<sup>414</sup> Der Grund liegt darin, dass sich die intrinsische Wertdimension des Vertrauens im Normalfall nicht quantifizieren lässt und so nur unzureichend innerhalb einer Nutzenfunktion sichtbar gemacht werden kann. Wird im ökonomischen Kontext auf den intrinsischen Wert rekuriert, so dient dieser oft lediglich als Auffangkriterium für vermeintlich irrationale und in einer rationalen Betrachtung nicht näher zu erfassende Faktoren.

Theorien des rationalen Akteurs können insofern nicht bestehen, da es aufgrund der intrinsischen bzw. auch sozialen Komponente in jeder Beziehung nicht möglich ist, dass genaue Ergebnis der Interaktion abzuschätzen. Nach Weber ist die Sichtweise eines zweckrationalen, egoistischen Akteurs zu kurzfristig, da auch Wertrationalität im Gegensatz zu reiner Zweckrationalität ein Motivator in Beziehungen sein kann. Zweckrationalität wägt Zweck, Mittel und Folgen des Handelns rational gegeneinander ab und

---

<sup>411</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 2 f. Vertrauen ist ein zögerndes, intrinsisch zerbrechliches Konstrukt. So auch *Gambetta, D.* (1988a), S. 218.

<sup>412</sup> Vgl. z. B. *Deutsch, M.* (1973), S. 52.

<sup>413</sup> Siehe *Nooteboom, B.* (2002), S. 3

<sup>414</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (1996), S. 992.

ist vollkommen frei von Affektivität.<sup>415</sup> Wertrationalität hingegen bedeutet, dass ein Individuum handelt, ohne die möglichen Folgen zu beachten.<sup>416</sup> Es folgt seiner Überzeugung und Auffassung von Pflicht, Würde, Schönheit etc. Eine Handlung weist einen unbedingten Eigenwert auf und ist daher nicht erfolgsabhängig. In der Realität herrschen jedoch primär Mischformen vor. Zweckrationalität kann sich auf die rationale Wahl der Mittel bei gegebenen Zwecken beziehen oder auch auf die rationale Wahl der Zwecke bei subjektiver Präferenzordnung.<sup>417</sup>

### **3.5 Theoretische Erklärungsansätze zur ökonomischen Vorteilhaftigkeit von Vertrauen**

#### **3.5.1 Entscheidungstheoretischer Ansatz**

Es gibt verschiedene theoretische Erklärungsansätze, anhand derer verdeutlicht werden kann, unter welchen Umständen und Bedingungen es vorteilhaft ist, Vertrauen zu gewähren bzw. die erklären, wann und wie Vertrauen entsteht. Im Folgenden werden zunächst Ansätze vorgestellt, die Vertrauensgewährung auf ein individuelles Kalkül zurückführen. Vertrauen wird dabei als Entscheidung unter Risiko modelliert und ist somit grundsätzlich berechenbar. Einen solchen entscheidungstheoretischen Ansatz stellt die *Rational Choice-Theorie* dar. Aus der Perspektive der Rational Choice-Theorie sind Vertrauensentscheidungen mit anderen Formen riskanter Entscheidungen gleichzusetzen. Individuen sind bestrebt, rationale, effiziente, kalkuliert vorteilhafte Entscheidungen zu treffen.<sup>418</sup> In diesem Zusammenhang ist die Sozialtheorie von Coleman hervorzuheben, die einen maßgeblichen Einfluss auf die Konzeption kalkulierten Vertrauens hat und dieses als rationale Handlungswahl nutzenmaximierender Individuen begreift.<sup>419</sup>

---

<sup>415</sup> Das allgemeine Verständnis des Rationalprinzips beruht auf dem Prinzip der Zweckrationalität, das jedoch lediglich eine spezielle Variante der Rationalität darstellt. Es ist jedoch seitens der traditionellen Wirtschaftswissenschaft nicht begründet, warum gerade dieses Prinzip ausgewählt wurde und warum die damit verbundenen Einschränkungen der Erkenntnismöglichkeiten und Sichtweisen im Hinblick auf wirtschaftliche Sachverhalte in Kauf genommen werden müssen. Vgl. *Diefenbach, T.* (2004), S. 126.

<sup>416</sup> Zu den unterschiedlichen Rationalprinzipien siehe *Diefenbach, T.* (2004), S. 114.

<sup>417</sup> Vgl. *Weber, M.* (1990), S. 12 f.

<sup>418</sup> Vgl. *Kramer, R. M.* (1999), S. 572.

<sup>419</sup> Siehe hierzu grundlegend *Coleman, J. S.* (1990).

Zur Verwirklichung eigener Interessen benötigt man die Kontrolle über Ressourcen bzw. Ereignisse. Probleme ergeben sich, wenn eigene Interessen nur durch Ressourcen befriedigt werden können, die ein anderer kontrolliert. Hieraus resultiert dann ein Anreiz für Interaktion. Neben Transaktionen, die auf Tausch ausgerichtet sind, gibt es auch den Handlungstyp des Transfers in Systemen. Ressourcen werden hier einseitig übertragen, da der Akteur davon ausgeht, dass die Kontrollausübung über die eigenen Ressourcen durch einen Dritten dem eigenen Interesse mehr dient, als es bei Eigenkontrolle der Fall wäre.<sup>420</sup> Dieser Transfer wird als charakteristisch für Vertrauenshandlungen gesehen und ist grundsätzlich rational, da er der individuellen Nutzenmaximierung dient.<sup>421</sup>

Vertrauen lässt sich nach Coleman vollständig formallogisch erfassen und er widmet der mathematischen Betrachtung ein ganzes Kapitel seiner Arbeit.<sup>422</sup> Vertrauen beinhaltet demnach ein Risiko im Sinne einer Verlustwahrscheinlichkeit. Vertrauen kann als subjektive Wahrscheinlichkeit gesehen werden, dass eine Handlung durch den potenziellen Vertrauensnehmer nicht schädigend bzw. sogar wohlwollend durchgeführt wird.<sup>423</sup> Modelliert man Vertrauen als Wahrscheinlichkeit, so lässt sich die Vorteilhaftigkeit von Vertrauen berechnen. Demnach ist es rational, sich auf eine Beziehung einzulassen und zu vertrauen, wenn der erwartete Gewinn über dem erwarteten Verlust liegt.<sup>424</sup> Es gilt:

$p \cdot G > (1-p) \cdot L$ , wobei  $p$  die Wahrscheinlichkeit, dass die Erwartungen erfüllt werden,  $G$  den möglichen Gewinn und  $L$  den möglichen Verlust bezeichnet.<sup>425</sup>

Die Wahrscheinlichkeit, dass man zu einer positiven Vertrauensentscheidung kommt, nimmt mit steigender Wahrscheinlichkeit zu, dass der erwartete positive Wert größer ist als der negative im Fall der Erwartungsenttäuschung.<sup>426</sup> Wenn der mögliche Gewinn hoch erscheint, würde ein Akteur sich also auch bei geringer Wahrscheinlichkeit ver-

---

<sup>420</sup> Vgl. Coleman, J. S. (1991), S. 34-40.

<sup>421</sup> Vgl. Coleman, J. S. (1991), S. 123-126.

<sup>422</sup> Siehe hierzu Coleman, J. S. (1990), S. 667-949.

<sup>423</sup> Vgl. Gambetta, D. (1988a), S. 217; Nooteboom, B. (2002), S. 38.

<sup>424</sup> Vgl. Lane, C. (1998), S. 5; Preisendörfer, P. (1995), S. 266 f.

<sup>425</sup> So zu finden bei Coleman, J. S. (1991), S. 126.

<sup>426</sup> Vgl. Deutsch, M. (1973), S. 152.

trauenswürdigem Verhalten (und höherem Risiko) für diese Beziehung entscheiden.<sup>427</sup> Wird Vertrauen im Kontext der Wahrscheinlichkeitsrechnung gesehen, resultiert hieraus die unmittelbare Erkenntnis, wann Vertrauen gewährt wird.<sup>428</sup> Die Elemente, mit denen ein potenziell Vertrauender konfrontiert ist, gleichen den Erwägungen, die ein rationaler Akteur im Zuge des Abschlusses einer Wette berücksichtigt.<sup>429</sup>

Allerdings weist die wahrscheinlichkeitsdeterminierte Sichtweise verschiedene Problembereiche und Inkonsistenzen auf. Wenn sich vertrauenswürdige Verhalten als Wahrscheinlichkeit darstellen lässt, so bedeutet das, dass unter Sicherheit bei  $p=1$  im höchsten Maße vertraut wird. Allerdings scheint hier kein Risiko mehr vorhanden zu sein, so dass Vertrauen unnötig ist. Zudem kann man nicht mehr von Vertrauen sprechen, da dieses immer das Risiko einer Erwartungsenttäuschung beinhaltet. Auf der anderen Seite wird ein Akteur das Vertrauen nicht entziehen, nur weil kein Risiko mehr vorhanden ist. Des Weiteren erlangt Vertrauen oft in den Situationen Relevanz, in denen eine Erwartungsenttäuschung zu hohen Verlusten führen würde, die durch keine Gewinnerwartung ausgeglichen werden können. Eine Vertrauensentscheidung unter Sicherheit ( $p=1$ ) impliziert, dass das Verhalten des Gegenübers perfekt vorausgesagt werden kann. Vertrauensgewährung zielt jedoch gerade darauf ab, dass sich der andere trotz verbleibender Freiheit des Handelns vertrauenswürdig verhält.<sup>430</sup>

Unterstellt man zudem, dass radikale Unsicherheit herrscht, so kann unter Zugrundelegung des frequentistischen Wahrscheinlichkeitsbegriffs<sup>431</sup> keine Wahrscheinlichkeit gebildet werden, da unvorhersehbare externe und beziehungsabhängige Kontingenzen auftreten können, die nicht zu antizipieren sind.<sup>432</sup> Die Wahrscheinlichkeitsrechnung ignoriert die Möglichkeit unvorhersehbarer Ereignisse und negiert soziale Komplexität. So können mögliche Gewinne und Verluste auch deshalb nicht vorab bestimmt werden, da Vertrauen normalerweise schrittweise entsteht und sich die Beziehung in ungewisse

---

<sup>427</sup> Hierin ist auch ein Grund zu sehen, warum man ggf. einem Hochstapler vertraut. Vgl. *Coleman, J. S.* (1991), S. 132-134.

<sup>428</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 39.

<sup>429</sup> Vgl. *Coleman, J. S.* (1991), S. 125.

<sup>430</sup> Siehe hierzu *Nooteboom, B.* (2002), S. 39 f.

<sup>431</sup> Man spricht in diesem Zusammenhang auch von objektiver Wahrscheinlichkeit. Im Gegensatz hierzu steht der Bayessche Wahrscheinlichkeitsbegriff, der den Grad der persönlichen Überzeugung darstellt. Vgl. *Daikin, S./Wilkinson, F.* (1998), S. 148.

<sup>432</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 71; *Nooteboom, B.* (2002), S. 40. „Rational choice models overstate decision makers' cognitive capacities". *Kramer, R. M.* (1999), S. 573.

Richtungen entwickelt.<sup>433</sup> Daher erscheint es sinnvoll, nicht von Vertrauen als Wahrscheinlichkeit, sondern von Vertrauen als Erwartung zu sprechen, da immer eine Restunsicherheit und somit ein nicht quantifizierbares Restrisiko verbleibt.<sup>434</sup>

Liegt die Wahrscheinlichkeit, dass Erwartungen nicht enttäuscht werden und der Partner sich somit vertrauenswürdig verhält unter  $p^*=0,5$ , so bedeutet das im Prinzip, dass Misstrauen dominiert und eben keine Vertrauenswahl vorliegt.<sup>435</sup> Ist  $p < 0,5$  wird man die Beziehung nur bei Aussicht auf einen überproportional hohen Gewinn eingehen. Hier hat die Entscheidungssituation aber eher Lotterie- bzw. Hoffungscharakter, als dass es sich um Vertrauen handelt.<sup>436</sup>

Kritik an der Rational Choice-Theorie ergibt sich auch aus den impliziten Verhaltensannahmen eines Akteurs, die auch empirisch nicht aufrecht zu erhalten sind.<sup>437</sup> Das bezieht sich insbesondere auf das Ausmaß, in dem Vertrauen tatsächlich einer bewussten Kalkulation entspringt und inwiefern diese mit dem internen Wertesystemen des Vertrauensgebers konsistent ist. Das Kalkül innerhalb der Rational Choice-Theorie ist sehr einfach gehalten. Vertrauen hängt nur vom Risiko und möglichen Gewinnen und Verlusten ab. Das Entscheidungsproblem wird hierdurch zwar anschaulich modelliert, jedoch führt die Simplizität der Annahmen dazu, dass das eigentliche Entstehungsmoment des Vertrauens nicht erfasst werden kann.<sup>438</sup> Das Wesen, der Bezugspunkt und die Funktion von Vertrauen bleiben diffus und wenig greifbar. Stellt Vertrauen lediglich eine Umschreibung für eine rationale Entscheidung dar, so bringt der Rückgriff auf Vertrauen keine methodischen Vorteile. Laut Williamson verfälscht bzw. doppelt der Vertrauensbegriff den rationalen Tenor und wird von ihm daher als irrelevant in ökonomischen Austauschbeziehungen angesehen.<sup>439</sup> Die Rational Choice-Theorie verfolgt zudem einen normativen Ansatz. Ein Charakteristikum von Vertrauen ist jedoch, dass es grundsätzlich freiwillig gewährt wird und sich somit einer durchgängig normativen Betrachtungsweise entzieht.

---

<sup>433</sup> Vgl. Lane, C. (1998), S. 5.

<sup>434</sup> So auch Nooteboom, B. (2002), S. 41.

<sup>435</sup> Vgl. Gambetta, D. (2001), S. 211.

<sup>436</sup> Vgl. Luhmann, N. (2000), S. 28; Friedrich, C. (2005), S. 95.

<sup>437</sup> Siehe hierzu Kramer, R. M. (1999), S. 573.

<sup>438</sup> Vgl. Eberl, P. (2003), S. 69.

<sup>439</sup> Vgl. Williamson, O. E. (1993a), S. 469.

### 3.5.2 Spieltheorie

#### 3.5.2.1 Klassische Spieltheorie

Eine weitere Möglichkeit zur Erklärung der Vorteilhaftigkeit von Vertrauen stellt der Rückgriff auf die Spieltheorie dar.<sup>440</sup> Zentraler Untersuchungsgegenstand der Spieltheorie ist die modelltheoretische Erklärung von Kooperationen. Der Erfolg einer Strategie für zukünftige Zusammenarbeit ist nach spieltheoretischer Sichtweise davon abhängig, inwieweit jeder Akteur kalkuliert, dass es seinem Selbstinteresse dient, die Norm der Kooperation zu befolgen, wobei das wahrscheinliche Verhalten und die Reaktionen des Partners als gegeben angenommen werden.<sup>441</sup> Die Kalkulation führt bspw. innerhalb einer Gefangenendilemmasituation zu einem Nash-Gleichgewicht, welches jedoch nicht zwingend im Punkt der optimalen Ressourcenallokation liegt. Es gibt möglicherweise vorteilhaftere Kooperationen, die aber aufgrund der individualistischen Handlungsorientierung unwahrscheinlich bzw. irrational erscheinen und so letztlich unterbleiben.<sup>442</sup> Erst bei wiederholten Spielen oder wenn beide Parteien mit einem Dritten intensiv in einem anderen Kontext interagieren und ihre Reputation erhalten wollen, nimmt die Wahrscheinlichkeit der Kooperation zu, da die Kosten eines Vertrauensbruchs steigen.<sup>443</sup>

In der überwiegend ökonomisch beeinflussten Spieltheorie hat sich bei der Modellierung des utilitaristischen Vertrauensspiels die Annahme der nicht simultanen Durchführung von Spielzügen durchgesetzt und die individuelle Nutzenmaximierung wird als ausschließliche Handlungsprämisse betrachtet.<sup>444</sup> Bietet der potenzielle Vertrauensgeber kein Vertrauen an, kommt keine Transaktion zustande und das Ergebnis ist immer 0. Offeriert er hingegen Vertrauen, so ergeben sich für den Vertrauensnehmer zwei Möglichkeiten. Honoriert er das Vertrauen, erlangen beide Akteure einen bestimmten Kooperationsgewinn. Erwidert er das Vertrauen nicht, so erleidet der Vertrauensgeber einen Verlust und der Vertrauensnehmer erlangt einen Gewinn, der über dem möglichen

<sup>440</sup> Siehe hierzu grundlegend Axelrod, R. (1984).

<sup>441</sup> Die Spieltheorie untersucht das Verhalten von Individuen, die ihrem Selbstinteresse folgen, ohne dass dabei auf staatliche Autoritäten zurückgegriffen werden kann, die zur Kooperation zwingen. Vgl. Axelrod, R. (1984), S. 6. Im Unterschied zur klassischen Entscheidungstheorie wird hier die Wechselwirkung zwischen den Überlegungen und Entscheidungen der Akteure berücksichtigt.

<sup>442</sup> Siehe für alle Axelrod, R. (1984), S. 7-18.

<sup>443</sup> Vgl. Daekin, S./Wilkinson, F. (1998), S. 148. Zur Kritik am Gefangenendilemma siehe z. B. Petermann, F. (1996), S. 45 f.; Kay, N. M. (1996), S. 251.

<sup>444</sup> Vgl. Eberl, P. (2003), S. 106 f.

Kooperationsgewinn liegt.<sup>445</sup> Bei einer kurzfristigen Betrachtung lohnt es sich also, Vertrauen nicht zu erwidern, was auch dem rational denkenden Vertrauensgeber bewusst ist, der folglich kein Vertrauen anbietet. Eine Möglichkeit, dennoch zu kooperieren, stellt die vertragliche Absicherung des Vertrauensgebers dar, die aber nur sinnvoll erscheint, solange die damit verbundenen Transaktionskosten unter dem potenziellen Gesamtkooperationsgewinn liegen.<sup>446</sup>

Erst wenn Teilnehmer mehrfach interagieren, erscheint es lohnend zu vertrauen bzw. Vertrauen zu erwidern. Das ist genau dann der Fall, wenn der erwartete Gewinn aus einer Reihe von Vertrauenserwidern größer ist, als der kurzfristige Gewinn bei sofortigem Vertrauensbruch.<sup>447</sup> Es stellt sich ein Nash-Gleichgewicht ein.<sup>448</sup> Allerdings gibt es weitere Nash-Gleichgewichte, z. B. wenn dauerhaft kein Vertrauen angeboten wird. Ein Nash-Gleichgewicht kann sich auch dann einstellen, wenn der Vertrauensnehmer das in ihn gesetzte Vertrauen nur jedes zweite Mal zu enttäuschen gedenkt und der Vertrauensgeber kooperiert, solange der Kooperationsgewinn über dem Verlust bei Erwartungsenttäuschung liegt.<sup>449</sup> Das Nash-Gleichgewicht bestimmt demnach zwar vertrauensvolles Verhalten, führt aber zu keinem eindeutigen Verhalten.<sup>450</sup> In einer Beziehung ohne festen Endpunkt und ohne Kommunikationsmöglichkeiten dominiert hingegen die sog. Tit-for-Tat-Strategie. Der Akteur beginnt hier mit Kooperation, beobachtet das Verhalten des Gegenübers im Spiel und erwidert dessen Verhalten im nächsten Spiel. Kooperation beruht hier auf Reziprozität.<sup>451</sup>

Einen weiteren spieltheoretischen Zugang zur Entstehungsproblematik des Vertrauens stellt eine sozialpsychologisch basierte Sichtweise dar. Vertrauen entsteht demnach in

---

<sup>445</sup> Vgl. *Milgrom, P./Roberts, J.* (1992), S. 261 oder ähnlich auch *Dasgupta, P.* (1988), S. 59 f.; *Kreps, D. M.* (1990), S. 100 f. Siehe auch *Eberl, P.* (2003), S. 107.

<sup>446</sup> Vgl. *Kreps, D. M.* (1990), S. 101; *Axelrod, R.* (1984), S. 10.

<sup>447</sup> Bei endlichen Spielen, die das Ende einer Beziehung nicht offen lassen, ist das Problem, dass man durch rückwärtige Induktion antizipieren kann, wann der andere sich nicht mehr kooperativ verhalten wird, was zu einem angepasstem Verhalten führt. Dieser Terminationseffekt verhindert letztendlich Kooperation. Vgl. *Sabel, C. F.* (1993), S. 1134 f. Die Zukunft hinterlässt einen Schatten der Ungewissheit, der sich wiederum abhängig von der jeweiligen Diskontierungsrate auf gegenwärtige Entscheidungen auswirkt. Vgl. *Axelrod, R.* (1984), S. 12 f.

<sup>448</sup> Die Wahrscheinlichkeit der Vertrauenserwidern steigt mit zunehmender Berücksichtigung von Reputationseffekten, die sich auf die Auszahlungsmatrix des Vertrauensnehmers auswirken, an. Vgl. *Kreps, D. M.* (1990), S. 106-108; *Eberl, P.* (2003), S. 104.

<sup>449</sup> Siehe *Kreps, D. M.* (1990), S. 101-103.

<sup>450</sup> Vgl. *Milgrom, P./Roberts, J.* (1992), S. 261-263.

<sup>451</sup> Vgl. *Axelrod, R.* (1984), S. 169-191.

Situationen, in denen mögliche Verluste bei Eintritt des unerwünschten Ereignisses größer sind als mögliche Gewinne im Umkehrschluss.<sup>452</sup> Die möglichen negativen Konsequenzen, die sich dann nicht nur auf monetärer, sondern primär auf motivationaler und emotionaler Ebene äußern, müssen größer als die zu erwartenden positiven Konsequenzen sein. Sind die Konsequenzen vom Verhalten einer anderen Person abhängig, spricht man in diesem Zusammenhang von sozialem Vertrauen.<sup>453</sup> Besteht Vertrauen auf beiden Seiten und wird eine Erwartungsenttäuschung als Vertrauensbruch interpretiert, handelt es sich um wechselseitiges Vertrauen. Zur Verdeutlichung dient die folgende Matrix (Abb. 1):

| Spieler 1 | Spieler 2 | A        | B        |
|-----------|-----------|----------|----------|
|           |           |          |          |
| X         |           | (9/9)    | (-10/10) |
| Y         |           | (10/-10) | (-9/-9)  |

Abb. 1: Vertrauensmatrix, Quelle: Deutsch, M. (1958), S. 269.

Für Spieler 1 stellt Y die beste individuell rationale Wahl dar, während Spieler 2 sich für B entscheiden wird. Im Punkt YB entsteht ein Nash-Gleichgewicht, obwohl XA beide Akteure besser stellen würde. XA als kollektiv rationales Gleichgewicht ist jedoch nur im Fall wechselseitigen Vertrauens möglich. Aus sozialpsychologischer Sicht geht es hier um die Frage, wie wechselseitiges Vertrauen aufgebaut werden kann, so dass die subjektive Wahrscheinlichkeit der beiden Spieler bezüglich des angenommenen kooperativen Verhaltens des anderen den im Vergleich zum Gewinn möglichen größeren Verlust bei Erwartungsenttäuschungen ausgleicht.<sup>454</sup> Deutsch weist in einer experimentellen Simulation nach, dass kooperative Spieler selbst dann kooperatives Verhalten wählen, wenn die äußeren Bedingungen dies nicht fördern. Kompetitive Spieler hingegen kooperieren selbst bei günstigen Bedingungen nicht. Lediglich bei individualistischen Spielern nehmen situative Variablen wie Kommunikationsinhalte, Machtstrukturen oder die Anwesenheit von Dritten Einfluss auf die Vertrauensbereitschaft.<sup>455</sup>

<sup>452</sup> Vgl. Deutsch, M. (1962), S. 303 f.

<sup>453</sup> Die Wahl eines unsicheren Weges, bei dem die positive motivationale Konsequenz geringer ist als die negative, stellt eine Vertrauenswahl dar, während die Vermeidung eines solchen Weges Misstrauen signalisiert. Vgl. Ripperger, T. (2003), S. 88.

<sup>454</sup> Vgl. Deutsch, M. (1958), S. 270; Axelrod, R. (1984), S. 124-141.

<sup>455</sup> Siehe Deutsch, M. (1958), S. 270-278.



Die Spieltheorie verdeutlicht hier das Problem der unterstellten individuellen Rationalität, da sie Widersprüche zwischen kollektiv und individuell rationalem Handeln aufzeigt. Eine ökonomisch vorteilhafte Transaktion erwächst demnach nicht zwangsweise aus individueller Rationalität. Latente Widersprüche können zwar durch die Berücksichtigung von Kommunikationsmöglichkeiten, Reziprozitäts- oder Reputationseffekten abgemildert bzw. ausgeglichen werden, jedoch gelingt dieses im Regelfall nicht vollständig. Der Versuch, sozial wünschenswerte Kooperation auf Basis individualistischen Rationalverhaltens zu konzipieren, hat mehr mit den Regeln des Fachs als mit realen Erklärungszusammenhängen zu tun.<sup>456</sup> So lässt sich experimentell auch nachweisen, dass Lerneffekte individuelle Entscheidungskalküle bei sozialer Kooperation überlagern.<sup>457</sup> Das Rationalitätsproblem wird anhand der Spieltheorie zwar deutlich, kann aber innerhalb des Bezugsrahmens nicht aufgelöst werden.<sup>458</sup>

Ein Hauptkritikpunkt innerhalb der einfachen spieltheoretischen Konzeption von Vertrauen liegt darin, dass Vertrauen mit Kooperation gleichgesetzt wird.<sup>459</sup> Es ist jedoch so, dass Kooperation zu Vertrauen führen kann<sup>460</sup> bzw. Vertrauen Kooperationen ermöglicht, so dass diese nicht undifferenziert als eins gesehen werden können. Zudem sind Vertrauens Erwartung und Vertrauenshandlung nicht kausal miteinander verbunden. Kooperatives Verhalten ist möglich, ohne dem Interaktionspartner zu vertrauen, bspw. im Fall von Zwang, taktischen Überlegungen oder beim Nichtvorliegen von Handlungsalternativen.<sup>461</sup> „Cooperative behaviour by itself is not, of course, necessarily a sign of a cooperative mentality.“<sup>462</sup> Auf der anderen Seite kann man einem Akteur vertrauen, ohne zu kooperieren. Das ist u. a. dann der Fall, wenn mehrere vertrauenswürdige Kooperationspartner zur Auswahl stehen. Werden die Begriffe Vertrauen und Kooperation synonym verwendet, so ist hiervon kein Erkenntnisgewinn im Kontext der Vertrauensforschung zu erwarten.<sup>463</sup>

---

<sup>456</sup> Vgl. Güth, W./Kliemt, H. (1995), S. 59 f.

<sup>457</sup> Siehe hierzu Eberl, P. (2003), S. 110.

<sup>458</sup> Vgl. Eberl, P. (2003), S. 182.

<sup>459</sup> So z. B. Kee, H. W./Knox, R. E. (1970), S. 359 oder auch Ripperger, T. (2003), S. 93.

<sup>460</sup> Vgl. Gambetta, D. (1988a), S. 225 f.

<sup>461</sup> Vgl. Ripperger, T. (2003), S. 93; Schweer, M./Thies, B. (2003), S. 6 f. Ein weiteres Beispiel für Kooperation ohne Vertrauen stellt das stillschweigende Leben-und-Leben-lassen-Abkommen an den Frontlinien im ersten Weltkrieg dar. Vgl. Axelrod, R. (1984), S. 73-87.

<sup>462</sup> Good, D. (1988), S. 33.

<sup>463</sup> Vgl. Mayer, R. C./Davis, J. H./Schoorman, F. D. (1995), S. 712 f.

Auch wenn man in der Spieltheorie von Vertrauen spricht, handelt es sich hierbei nicht um Vertrauen im eigentlichen, engen Sinn. Es wird ein Prozess untersucht, bei dem Individuen kalkulierend auf der Basis von Vorhersagen über das Verhalten von anderen agieren. Vertrauen beruht jedoch nicht nur auf Prognosen. Ggf. kann Vertrauen bzw. Kooperation in der spieltheoretischen Sichtweise als funktionales Äquivalent für Vertrauen im engen Sinn gesehen werden.<sup>464</sup> Zudem zeichnet sich eine Vertrauensbeziehung durch eine gewisse Stabilität aus. Daher ist nicht davon auszugehen, dass ein Akteur fallweise von Kooperation auf Vertrauensbruch umschwenkt, nur weil es rechnerisch vorteilhaft erscheint.

Ein weiterer Nachteil der Konzeption spieltheoretischer Ansätze liegt darin, dass unterstellt wird, dass Kalkulationen der Auszahlungsmatrizen der Partner möglich sind.<sup>465</sup> Man muss über vollständige Informationen verfügen, was eine äußerst restriktive Annahme darstellt und gerade in Vertrauenssituationen regelmäßig nicht der Fall ist.<sup>466</sup> Hier stellt sich dann auch die Frage, wie man die über reine Kooperation des Vertrauensnehmers hinausgehend intrinsische Vertrauensneigung erfassen soll, die sich auf die Beurteilung der einzelnen Auszahlungsalternativen auswirken kann. Allerdings wird innerhalb der Spieltheorie auch nicht der Anspruch artikuliert, wahrscheinliche Auszahlungen möglichst genau berechnen zu wollen. Es geht primär darum, problematische Entscheidungssituationen zu verdeutlichen,<sup>467</sup> was zweifelsohne gelingt.

### 3.5.2.2 Evolutionäre Spieltheorie

Die klassische Spieltheorie ermöglicht eine erste konzeptionelle Aufarbeitung des Vertrauensphänomens. Spätere spieltheoretische Überlegungen hingegen behandeln Vertrauen im Rahmen von Spielen, in denen Kooperation keine individuell rationale Strategie darstellt und gehen hier partiell über rein kalkulatorische Lösungsansätze hinaus.<sup>468</sup> Eine solche Entwicklung, die emergente Phänomene berücksichtigt, stellt die evolutionäre Spieltheorie dar, deren Ursprung in der biologischen Forschung liegt und die dar-

---

<sup>464</sup> Vgl. Lewis, J. D./Weigert, A. (1985), S. 976.

<sup>465</sup> So auch Humphrey, J. (1998), S. 221.

<sup>466</sup> Vgl. Murakami, Y./Rohlen, T. P. (1992), S. 80.

<sup>467</sup> Vgl. Eberl, P. (2003), S. 110.

<sup>468</sup> Vgl. Eberl, P. (2003), S. 58.

winistische Evolutionstheorie und Spieltheorie verknüpft.<sup>469</sup> Hierbei geht es um die Untersuchung spezieller Verhaltensweisen, die sich durch natürliche Selektion herausbilden und bis dato nicht rational zu erklären sind.

Die evolutionäre Spieltheorie beschränkt sich jedoch nicht nur auf biologische Sachverhalte, sondern kann auch im Kontext der Vertrauensbildung bei beschränkt rationalen Akteuren herangezogen werden. Die extremen Prämissen vollkommener Rationalität ermöglichen zwar Erklärungen, sind in der Realität jedoch nicht aufrecht zu erhalten. In der evolutionären Spieltheorie geht man daher von adaptiven Anpassungsprozessen aus, die denen der biologischen Evolution gleichen. Die Adaptivität äußert sich auf individueller Ebene durch Lerneffekte und auf gesellschaftlicher Ebene durch Reproduktion erfolgreicher Individuen.<sup>470</sup> Die evolutionäre Spieltheorie dient als Instrument zur Erklärung von Adaptionsprozessen, die evolutionär stabile Strategien hervorbringen. Hierbei wird eine unendlich große Population untersucht, innerhalb derer die gleiche Entscheidungssituation paarweise wiederholt auftritt, wobei die Zusammensetzung der Paare zufällig erfolgt. Der Einfluss des Einzelnen ist verschwindend gering und zudem können wiederholte Kooperationen ignoriert werden. Der Akteur behält sein gewähltes Verhalten in wiederkehrenden Entscheidungssituationen zumindest eine bestimmte Zeit lang bei und überdenkt dies zu diskreten Zeitpunkten. Das garantiert eine gewisse Trägheit, die ihrerseits wiederum adaptives Lernen und Verhalten ermöglicht.<sup>471</sup>

Evolution im biologischen Sinn lässt sich auf die drei Kräfte Selektion, Mutation bzw. Variation und Vererbung bzw. Reproduktion zurückführen. Selektion beruht darauf, dass sich unterschiedliche Ausprägungen durch Überlebenswahrscheinlichkeit und Zahl der Nachkommen unterscheiden. Die Vererbung sorgt dafür, dass wesentliche Aspekte, die eine Ausprägung charakterisieren, weitergegeben werden. Vererbung ist folglich eine Voraussetzung für erfolgreiche Selektion. Im Falle perfekter Vererbung dominieren langfristig die Genotypen, die mehr Nachkommen produzieren (Survival of the Fittest). Allerdings können diese Genotypen nur fördern, was bereits vorhanden ist. Treten jetzt Mutationen, sprich Anomalien in der Reproduktion auf, so entstehen evtl. neue,

---

<sup>469</sup> Zur evolutionären Spieltheorie siehe grundlegend *Amann, E. (1999)*.

<sup>470</sup> Da die Folgen adaptiven Verhaltens jedoch schlecht abzuschätzen sind, wird in der Theorie dennoch bevorzugt auf die Annahme vollständiger Rationalität abgestellt. Vgl. *Axelrod, R. (1997)*, S. 4. In einer extremen Sichtweise evolutionärer Spieltheorie verhalten sich die Akteure ihrer jeweiligen Neigung entsprechend und haben damit entweder Erfolg oder sterben aus.

<sup>471</sup> Vgl. *Amann, E. (1999)*, S. 47.

bislang nicht existente Verhaltensmuster. Mutationen müssen jedoch eine geringe Wahrscheinlichkeit aufweisen, damit der Selektionsmechanismus nicht gestört bzw. gefährdet ist.<sup>472</sup> Die Wirkungsmechanismen Reproduktion, Variation und Selektion der Evolutionstheorie bilden hier auch die Grundlage für spieltheoretische Systeme.

Kern der evolutionären Spieltheorie im ökonomischen Kontext ist, dass verschiedene Verhaltensausprägungen auf Grundlage der Effizienz ihrer Anwendung in wiederholtem Aufeinandertreffen verschiedener Strategien in einer Masse von Akteuren bewertet werden. Erfolgreiche Strategien bzw. Entscheidungen, die von der Höhe der Auszahlung determiniert werden, werden dann als evolutionärer Reproduktionserfolg modelliert.<sup>473</sup> Problematisch erscheint, dass interaktionistische Dynamik nur unzureichend genau bzw. nicht zu prognostizieren ist, so dass durch Simulationen lediglich Aussagen für das gesamte Interaktionssystem möglich sind.<sup>474</sup> Das Phänomen, dass sich Individuen bspw. in Situationen kooperativ verhalten, in denen man es nicht erwartet hätte, lässt sich hierdurch jedoch nicht erklären.<sup>475</sup>

Die evolutionäre Spieltheorie verdeutlicht zwar, warum sich Vertrauen bzw. Kooperation auf systemischer Ebene durchsetzt und als vorteilhaft erweisen kann, das Entstehungsmoment bleibt jedoch weiterhin verborgen und der Vertrauensbegriff diffus. Der Rückgriff auf die Biologie bis hin zu Zellverbänden zeigt deutlich, dass hier lediglich auf Kooperation und eben nicht auf zwischenmenschliches Vertrauen abgestellt wird. Evolutionäre Entwicklung mag auf Basis adaptiver Erfahrungen zu kooperativem Verhalten führen, die Kritik an der weitgehend synonymen Verwendung der Begriffe Vertrauen und Kooperation besteht hingegen fort.

---

<sup>472</sup> So auch *Amann, E.* (1999), S. 48 und zur Evolutionstheorie siehe für alle *Maynard Smith, J.* (1991).

<sup>473</sup> Vgl. *Amann, E.* (1999), S. 48 f. Im Gegensatz zur biologischen Sichtweise erbt man Strategien nicht, sondern wählt bzw. erlernt diese.

<sup>474</sup> Hierin ist eine Nähe zur Systemtheorie zu sehen, die Vertrauen als ein soziales emergentes Phänomen sieht.

<sup>475</sup> Das unerwartete Verhalten von Akteuren resultiert oft daraus, dass diese in evolutionären, adaptiven Systemen Regeln folgen, die sich nicht linear darstellen lassen. Hierbei handelt es sich jedoch nicht um Chaosforschung, da diese versucht, zumindest eine gewisse Struktur herauszuarbeiten. Eine mögliche Erklärung für scheinbar irrationale Kooperation kann darin liegen, dass sich ein Akteur von Kooperation langfristig mehr verspricht als von einer kurzfristigen individuellen Vorteilsgenerierung.

### 3.5.3 Neue Institutionenökonomik

#### 3.5.3.1 Transaktionskostentheorie

Zur Neuen Institutionenökonomik werden im Wesentlichen die Transaktionskostentheorie, die Prinzipal-Agententheorie und die Theorie der Verfügungsrechte<sup>476</sup> gezählt. „Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction.“<sup>477</sup> Innerhalb der Neuen Institutionenökonomik steht das Konstrukt des Vertrags unter Annahme begrenzter Rationalität und opportunistischer Verhaltenstendenzen<sup>478</sup> im Mittelpunkt der Betrachtung.<sup>479</sup> Ökonomisch relevante Vertragsformen werden hier entsprechenden, typischen Institutionen als jeweiligem Beherrschungssystem dieser Vertragsbeziehungen zugeordnet. So stellen für Williamson, dem Begründer der modernen Transaktionskostentheorie,<sup>480</sup> Unternehmen, Markt und Zwischenformen wie Joint Ventures ökonomische Institutionen dar, die alternative Beherrschungsstrukturen darstellen.<sup>481</sup> Im Zentrum stehen Transaktionen zwischen Akteuren, die mittels expliziter und impliziter Verträge möglichst effizient ausgestaltet werden sollen,<sup>482</sup> wobei Verträge letztlich immer unvollständig bleiben.<sup>483</sup> Maßnahmen wie Kontrollen und Sanktionsmöglichkeiten sollen opportunistisches Verhalten reduzieren und ein Vertragsverhältnis bzw. die Beziehung wird nur eingegangen, wenn die Wahrscheinlichkeit opportunistischen Verhaltens ausreichend niedrig erscheint.<sup>484</sup> Erst in einer erweiterten Sichtweise der Transaktionskostentheorie stellt Ver-

<sup>476</sup> Die Verfügungsrechte werden über ein Normensystem bestimmt und über Sanktionen garantiert. Die Theorie der Verfügungsrechte wird jedoch nicht vorrangig als theoretischer Bezugsrahmen für Untersuchungen der Prüfungsmarktforschung herangezogen, da Angebot und Nachfrage nach Prüfungsleistungen nicht primär als Frage der Verteilung von Verfügungsrechten angesehen werden. Vgl. Marten, K.-U. (1999a), S. 129. Zur Property-Rights-Theorie siehe für alle Demsetz, H. (1967).

<sup>477</sup> Vgl. North, D. C. (1990b), S. 3. Siehe hierzu auch die Ausführungen zum Institutionenbegriff im Kapitel 2.2.3.3 Systeme.

<sup>478</sup> Vgl. Lane, C. (1998), S. 22. Innerhalb der Transaktionskostenanalyse wird zwar nicht behauptet, dass sich jeder opportunistisch verhält, der Grad an Opportunismus kann jedoch nicht verlässlich bestimmt werden, so dass Opportunismus grundsätzlich möglich ist.

<sup>479</sup> Vgl. Chiles, T. H./McMackin, J. F. (1996), S. 74; Nooteboom, B. (1993), S. 443.

<sup>480</sup> Die Transaktionskostentheorie lässt sich letztlich auf das Coase-Theorem zurückführen. Vgl. Coase, R. H. (1937).

<sup>481</sup> Ohne Opportunismus gäbe es keine hierarchischen Beherrschungsstrukturen, da Marktlösungen grundsätzlich vorteilhaft wären. Erst im Falle von Marktversagen kommen hierarchische Organisationsformen ins Spiel, da sie opportunistischem Verhalten ggf. effektiver und effizienter begegnen. Vgl. Williamson, O. E. (1993b), S. 97.

<sup>482</sup> Vgl. Heide, J. B./John, G. (1992), S. 33; Eberl, P. (2003), S. 76 f.

<sup>483</sup> Vgl. Ganesan, S. (1994), S. 3. Eine Strategie, die auf Sanktionen abstellt wirkt nur unvollkommen. Siehe Schildbach, T. (1996), S. 27.

<sup>484</sup> Vgl. Eberl, P. (2003), S. 82.

trauen im engen Sinn neben Hierarchie und Marktlösung eine weitere explizite Determinante zur Beherrschung des Beziehungsrisikos dar.<sup>485</sup>

Transaktionskosten sind Kosten des ökonomischen Austauschs, die im Zusammenhang mit der Bestimmung, Übertragung und Durchsetzung von Verfügungsrechten entstehen.<sup>486</sup> Transaktionskosten treten in verschiedenen Stadien des Austauschs auf. In der präkontraktualen Phase etwa fallen Kosten für Suche, Entwurf, Verhandlung und Abschluss an, während sich in der postkontraktualen Phase Anpassungs-, Kontroll- und Durchsetzungskosten ergeben.<sup>487</sup> Transaktionskosten stellen das Effizienzkriterium für die Beurteilung alternativer institutioneller Arrangements dar und es ist diejenige Organisationsform zu wählen, die die geringsten Transaktionskosten verursacht.<sup>488</sup> Merkmale einer Austauschbeziehung sind neben Spezifität, Unsicherheit und Frequenz auch die Einbettung in kulturelle, rechtliche und technologische Rahmenbedingungen.<sup>489</sup> Kosten sind jedoch inhärent subjektiv, da verschiedene Akteure jeweils unterschiedliche Alternativen opfern und im Moment der Wahl abweichende Wahrnehmungen und Präferenzen aufweisen.<sup>490</sup>

Williamson greift zur Verdeutlichung auf ein von der Transaktionskostentheorie häufig verwendetes Vertragsschema zurück. Alternative Austauschbeziehungen werden hier durch die Variablen Preis, Risiko und Sicherheiten charakterisiert. Ist kein Risiko vorhanden, wird eine klar definierte Leistung erbracht und sofort bezahlt. Ist jedoch ein Risiko vorhanden, muss man unterscheiden, ob Sicherheiten zum Einsatz kommen können oder nicht. Sind keine Sicherheiten vorhanden, kann Vertrauen im engen Sinn bzw. Urvertrauen in geringem Maße eine Rolle spielen, da es die Beziehung erst ermöglicht.

<sup>485</sup> Vgl. Sydow, J. (1998), S. 31; Sako, M. (1998), S. 90; Lane, C. (1998), S. 7 oder auch Chiles, T. H./McMackin, J. F. (1996). Zum speziellen Fall der Clanstruktur siehe Eberl, P. (2003), S. 25 f.

<sup>486</sup> Vgl. Picot, A./Dietl, H. (1990), S. 178.

<sup>487</sup> So auch Picot, A. (1982), S. 270; Eberl, P. (2003), S. 77; Ripperger, T. (2003), S. 26; Sako, M. (1992), S. 33 f.; Milgrom, P./Roberts, J. (1992), S. 29 f.; Preisendörfer, P. (1995), S. 271.

<sup>488</sup> Vgl. Sako, M. (1992), S. 34 f.; Picot, A. (1982), S. 271; Klein, A. (2005), S. 426. Bei begrenzter Auswahl von Transaktionspartnern, hoher Marktunsicherheit, schwierigem Zugang zu Informationen des Partners, hoher Frequenz und hohen transaktionsspezifischen Kosten bietet sich tendenziell eine hierarchische Lösung an und umgekehrt. Vgl. Eberl, P. (2003), S. 36. Unter bestimmten Bedingungen sind intermediäre Formen zwischen Markt und Hierarchie unter Transaktionskostengesichtspunkten den Reinformen vorzuziehen. Vgl. Ring, P. S./Van de Ven, A. H. (1992), S. 485-487.

<sup>489</sup> Vgl. Milgrom, P./Roberts, J. (1992), S. 30-33; Ripperger, T. (2003), S. 27; Friedrich, C. (2005), S. 198.

<sup>490</sup> Siehe Chiles, T. H./McMackin, J. F. (1996), S. 77. Die Kosten einer Transaktion bestehen nicht nur aus direkt messbaren monetären Einflussgrößen, sondern auch aus aufzuwendender Zeit, Mühe, Kompromissen etc. Vgl. Picot, A./Dietl, H./Franck, E. (1997), S. 68.

Jedoch wird der Anbieter in einem solchen Szenario einen hohen Preis verlangen, um so das das Produktions- und Abnahmerisiko auszugleichen. Dieser Transaktionstypus wird als anfällig und instabil angesehen, zumal hier letztendlich auch kein stabiles Vertrauensverhältnis herrscht, da Risiken als existent angesehen und entsprechend eingepreist werden, anstelle diesen durch Vertrauen zu begegnen. Erst wenn entsprechende Sicherheiten bzw. Sicherungsmechanismen vorhanden sind, entsteht eine Beziehung, die durch wechselseitiges Vertrauen im weiten Sinn geprägt ist.<sup>491</sup> Williamson lehnt jedoch eine Vertrauensdefinition im weiten Sinn ab und argumentiert, dass man gerade beim Vorliegen von Sicherheiten den Vertrauensbegriff nicht bemühen sollte, da man aus einem Kalkül heraus handelt, welches Opportunismus hinreichend unwahrscheinlich erscheinen lässt.<sup>492</sup>

Letztendlich sieht Williamson auch keinen Raum für Vertrauen im engen, eigentlichen Sinne innerhalb der Transaktionskostenanalyse.<sup>493</sup> Vertrauen im eigentlichen Sinn erlangt demnach nur in engen persönlichen Beziehungen, wie bspw. innerhalb der Familie, aber nicht in ökonomische Austauschbeziehungen Relevanz.<sup>494</sup> Allerdings weist er in einer seiner ersten Arbeiten zur Transaktionskostenanalyse noch explizit auf die Bedeutung von Vertrauen hin: „To be sure, trust is important and businessmen rely on it much more extensively than is commonly realized.“<sup>495</sup> Dennoch stellt Vertrauen im engen Sinn in der klassischen Transaktionskostenanalyse kein Phänomen dar, welches näher betrachtet wird, sondern zielt vielmehr auf die Notwendigkeit von Sicherheiten zur Einschränkung opportunistischen Verhaltens ab. Das schließt jedoch nicht die Möglichkeit aus, sich freiwillig vertrauenswürdig zu verhalten.<sup>496</sup>

Innerhalb der klassischen Transaktionskostenanalyse werden zudem intertemporale Effekte weitgehend außer Acht gelassen.<sup>497</sup> Trotz der Betonung der Wichtigkeit der Berücksichtigung solcher Effekte erfolgt lediglich eine Unterscheidung dahingehend, dass

<sup>491</sup> Vgl. *Williamson, O. E.* (1993a), S. 468 f.; ähnlich *Williamson, O. E.* (1999), S. 1091.

<sup>492</sup> Siehe *Williamson, O. E.* (1993a), S. 475-479.

<sup>493</sup> Vgl. z. B. *Williamson, O. E.* (1996), S. 256; *Nooteboom, B./Berger, H./Noorderhaven, N. G.* (1997), S. 308. Auch wenn die klassische Transaktionskostenanalyse Vertrauen im engen Sinne negiert, zeigt diese neben Vertragskonstrukten weitere Elemente wie den Nutzen gegenseitiger Abhängigkeiten, Pfänder oder Dritter in Beziehungen auf, die dann zu Vertrauen im weiten Sinn führen können.

<sup>494</sup> Vgl. *Williamson, O. E.* (1996), S. 275; *Williamson, O. E.* (1993a), S. 484; *Murakami, Y./Rohlen, T. P.* (1992), S. 73.

<sup>495</sup> *Williamson, O. E.* (1975), S. 108.

<sup>496</sup> Vgl. *Lane, C.* (1998), S. 7; *Nooteboom, B.* (2002), S. 18.

<sup>497</sup> So auch *Nooteboom, B.* (2002), S. 18.

es ex ante Betrachtungen vor dem Eingehen einer spezifischen Transaktion gibt und Aspekte, die sich ex post, also nach dem Eingehen einer spezifischen Transaktion ergeben. Auch die Unsicherheit bezüglich zukünftiger Entwicklungen lässt die Zeitdimension unberücksichtigt. Auf der anderen Seite gibt Williamson zu, dass insbesondere Anpassungen im Zeitablauf eine herausragende Bedeutung in der Leitung und Überwachung von Unternehmen einnehmen, lässt diese aus Gründen der Komplexitätsreduktion jedoch weitgehend unberücksichtigt.<sup>498</sup> Gleiches gilt für die Informationsgewinnung bezüglich der Vertrauenswürdigkeit im Zeitablauf.<sup>499</sup> Es ist nachzuvollziehen, dass Vertrauen aus methodischen Gründen innerhalb der klassischen Transaktionskostenanalyse nicht berücksichtigt wird. Das bedeutet jedoch nicht, dass Vertrauen im Rahmen ökonomisch geprägter Transaktionen keine Relevanz aufweist. Nur weil es schwierig bzw. nahezu unmöglich erscheint, in einem Modell aus beobachtetem Verhalten auf Vertrauenswürdigkeit zu schließen, sollte dieses nicht als irrelevant von der Betrachtung ausgeschlossen werden.<sup>500</sup> Die Transaktionskostenanalyse erwächst ja gerade aus der Kritik an der Neoklassik. Daher ist unverständlich, warum Vertrauen im engen Sinn bei beschränkter Rationalität zurückgewiesen wird, zumal die Annahme, dass ein Akteur in der Lage ist, ökonomische Transaktionen völlig unabhängig von sozialen Banden durchzuführen, kritisch zu sehen ist.<sup>501</sup> Auch wenn in der Transaktionskostenanalyse Selbstinteresse bzw. die Maximierung des eigenen Nutzens axiomatisch ist, so zeigt sich doch, dass gerade in langfristigen Beziehungen das menschliche Handeln nicht ausschließlich vom Machiavellischen Ideal bestimmt wird und der Zweck eben nicht alle Mittel heiligt.<sup>502</sup>

Die Annahme der permanenten Möglichkeit opportunistischen Verhaltens führt zu hohen Transaktionskosten, die sich aus eng gefasster Vertragsgestaltung und ausgeprägten Überwachungsmechanismen ergeben.<sup>503</sup> Es geht innerhalb der Transaktionskostenana-

---

<sup>498</sup> Vgl. *Williamson, O. E.* (1999), S. 1100 f.

<sup>499</sup> Vgl. *Williamson, O. E.* (1985), S. 59, Fn. 19.

<sup>500</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 19; *Joshi, A. W./Stump, R. L.* (1999), S. 294. So ist es durchaus möglich zu beobachten, wie das Gegenüber entstehende Freiräume nutzt, um so ggf. auf wohlwollendes oder opportunistisches Verhalten zu schließen.

<sup>501</sup> Siehe *Lane, C.* (1998), S. 6.

<sup>502</sup> Vgl. *Morgan, R. M./Hunt, S. D.* (1994), S. 25.

<sup>503</sup> Die Wahrscheinlichkeit opportunistischen Verhaltens steigt mit zunehmender Spezifität der Transaktion. Vgl. *Hill, C. W. L.* (1990), S. 502. Da man in der Transaktionskostenanalyse aufgrund der latenten Opportunität immer misstrauisch oder zumindest skeptisch bleiben muss, kann gerade das permanente Misstrauen Opportunismus heraufbeschwören, da Wohlverhalten weder erwartet noch honoriert wird. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 19.



lyse darum, Transaktionskosten zu minimieren, indem der Mechanismus gewählt wird, der Transaktionen möglichst effizient gestaltet. Sind Kosten, die sich im Fall enttäuschten Vertrauens ergeben, geringer als die Kosten, die aus der permanenten Opportunitätsannahme resultieren, stellt Vertrauen ggf. die effizientere Möglichkeit dar, dem Beziehungsrisiko zu begegnen.<sup>504</sup> Zudem ermöglicht Vertrauen im engen Sinn, welches beziehungsabhängig im Zeitablauf entsteht, möglicherweise Transaktionen, die sonst aufgrund prohibitiv hoher Kosten der Vertragsgestaltung und Überwachung nicht zustande gekommen wären.<sup>505</sup>

Die These, dass Vertrauen zwischen zwei Parteien Transaktionskosten reduziert, ist nachvollziehbar und unmittelbar eingängig.<sup>506</sup> Allerdings kann die Transaktionskostentheorie keine Erklärung für die Entstehung von Vertrauen liefern. Rekuriert man jetzt darauf, dass Vertrauen ein soziales emergentes Phänomen darstellt oder sich aus psychologischer Perspektive als Prädisposition erklären lässt,<sup>507</sup> die sich der Rationalität des Transaktionskostenansatzes entzieht, so bringt der Rückgriff auf die Transaktionskostenanalyse zur Erklärung der Vertrauensentstehung keinen Erkenntnisfortschritt. Was jedoch deutlich wird, ist die Tatsache, dass Vertrauen als alternativer Mechanismus der Kontrolle des Beziehungsrisikos durchaus effizient und somit vorteilhaft sein kann.

Das zentrale Problem resultiert aus der impliziten Opportunismusannahme innerhalb der Transaktionskostentheorie.<sup>508</sup> Im Vertrauensfall wird die Möglichkeit, dass sich der Transaktionspartner opportunistisch verhält, jedoch ausgeschlossen. Hier ergibt sich jetzt ein Widerspruch. Die Vorteilhaftigkeit von Vertrauen und damit verbundener Abwesenheit von Opportunismus wird anhand eines Modells erklärt, welches die Opportunismusgefahr als omnipräsent ansieht.

---

<sup>504</sup> Ein empirischer Nachweis, dass Vertrauen Transaktionskosten und hier insbesondere Kontrollkosten reduziert, findet sich bei *Zaheer, A./McEvily, B./Perrone, V. (1998)*.

<sup>505</sup> Vgl. *Nooteboom, B. (2002)*, S. 22.

<sup>506</sup> Vgl. *Eberl, P. (2003)*, S. 181 f.

<sup>507</sup> Vgl. *Kramer, R. M. (1999)*, S. 582.

<sup>508</sup> Die implizite Opportunismusannahme ist oft Gegenstand von Kritik. Vgl. *Heide, J. B./John, G. (1992)*, S. 32. Aufgrund der allgegenwärtigen Gefahr, dass sich Individuen opportunistisch verhalten können, ist innerhalb der Transaktionskostenanalyse grundsätzlich so zu handeln, als ob Individuen nicht vertraut werden kann. Vgl. *Bromiley, P./Cummings, L. L. (1995)*, S. 222. D. h. nicht, dass alle Akteure auch tatsächlich Opportunisten sind.

### 3.5.3.2 Prinzipal-Agententheorie

Ein Prinzipal kann Verfügungsrechte im Rahmen einer Vertragsbeziehung an einen Agenten übertragen.<sup>509</sup> Die Prinzipal-Agententheorie beschreibt und erklärt das Verhalten von Vertragspartnern, die über unterschiedliche Nutzenfunktionen verfügen,<sup>510</sup> so dass a priori nicht davon auszugehen ist, dass der Agent jederzeit und unter allen Umständen im Sinne des Prinzipals handelt. Als Agenturproblem wird demnach das Problem bezeichnet, einen Agenten dazu zu bewegen, im Interesse des Prinzipals zu handeln. Informationsasymmetrien und externe Effekte bilden hierbei die konstitutiven Elemente des Problembereichs.<sup>511</sup> Die Prinzipal-Agententheorie hat zudem den normativen Anspruch, ein Instrumentarium bereitzustellen, mit dem Institutionen zur Eingrenzung der Verhaltensrisiken des Agenten entworfen werden können.<sup>512</sup> Das Effizienzkriterium bildet hierbei die Minimierung der Agenturkosten.<sup>513</sup> Diese entsprechen der Summe der individuellen Nutzeneinbußen innerhalb einer Prinzipal-Agentenbeziehung im Vergleich zu Transaktionen, die sich in der (hypothetischen) Situation perfekt symmetrischer Informationen ergeben und das Vorliegen von Opportunismusgefahr negieren.

Es sind verschiedene Risikobereiche auszumachen, die aus der Annahme opportunistischen Verhaltens resultieren.<sup>514</sup> Zum einen besteht das Risiko darin, einen Partner auszuwählen, der opportunistische Verhaltenstendenzen aufweist (Adverse Selection)<sup>515</sup> und dabei über versteckte, nicht offensichtliche Eigenschaften (Hidden Characteristics) und Absichten (Hidden Intention) verfügt. Maßnahmen zur Reduzierung des Risikos stellen u. a. Signaling und Screening dar.<sup>516</sup> Zudem gibt es das Risiko, dass der Agent

<sup>509</sup> Zur Prinzipal-Agententheorie siehe grundlegend *Jensen, M./Meckling, W. (1976); Antle, R. (1982)*. Zum Erklärungsgehalt der Prinzipal-Agententheorie im Kontext der Abschlussprüfung siehe *Marten, K.-U./Quick, R./Ruhnke, K. (Hrsg.) (2006)*, S. 19 f. Agentenbeziehungen können auch reziprok sein. Vgl. *Pratt, J. W./Zeckhauser, R. J. (1985)*, S. 2.

<sup>510</sup> Vgl. *Marten, K.-U./Quick, R./Ruhnke, K. (Hrsg.) (2006)*, S. 18. Der Nutzen des Prinzipals ist eine positive Funktion aus dem Ertrag des Arbeitseinsatzes des Agenten, während der Nutzen des Agenten positiv durch seine Entlohnung und negativ von seinem Arbeitseinsatz determiniert wird.

<sup>511</sup> Vgl. *Pratt, J. W./Zeckhauser, R. J. (1985)*, S. 2 f.

<sup>512</sup> Eine Übersicht empirischer Forschungsbeiträge zur Prüfungsqualität im Zusammenhang mit der Prinzipal-Agententheorie findet sich bei *Marten, K.-U. (1999b)*, S. 77-80.

<sup>513</sup> Vgl. *Ripperger, T. (2003)*, S. 64.

<sup>514</sup> Vgl. *Williamson, O. E. (1999)*, S. 1099. Siehe auch *Ripperger, T. (2003)*, S. 64-67.

<sup>515</sup> Der Prinzipal zieht mit seinem Vertragsangebot Agenten an, die Informationsasymmetrien für sich nutzen und eigentlich nur bereit sind, einen geringeren als den geforderten Arbeitseinsatz zu leisten. Das führt zu einer suboptimalen Ressourcenallokation. Vgl. *Daekin, S./Wilkinson, F. (1998)*, S. 149.

<sup>516</sup> Siehe *Eberl, P. (2003)*, S. 82.

nach Vertragsabschluss vom vereinbarten Arbeitseinsatz abweicht bzw. Leistungen zurück hält (Moral Hazard), während der Prinzipal das Anstrengungsniveau aufgrund von Informationsasymmetrien nicht beurteilen kann (Hidden Effort). Handlungsergebnisse sind zwar beobachtbar, nicht jedoch die einzelnen Handlungen des Agenten.<sup>517</sup> Opportunistisches Verhalten äußert sich hier als Gefahr von Drückebergerei bei gleichzeitigem Verweis auf unbeobachtbare Umwelteinflüsse. Diesem kann man durch Überwachungsmechanismen (Monitoring) oder durch die Einführung von Anreizstrukturen begegnen.<sup>518</sup> Des Weiteren besteht auch das Risiko einseitiger Abhängigkeit vom Agenten (Hold Up-Problematik). Die Absicherung gegen opportunistisches Verhalten innerhalb der klassischen Prinzipal-Agententheorie erfolgt primär durch explizite Verträge zwischen Prinzipal und Agent. Die deskriptiv bzw. normativ geprägte Prinzipal-Agententheorie ermöglicht Einblicke in die Vertragsgestaltung, mit dem Ziel, Verhalten in der realen Welt einen Handlungsrahmen zu geben und dieses gezielt zu beeinflussen.<sup>519</sup>

Eine weitere Möglichkeit, Opportunismus zu begegnen, liegt neben expliziten Verträgen in der Gewährung von Vertrauen. Der Vertrauensgeber als Prinzipal begegnet den Risiken, die sich aus der Beziehung zum Vertrauensnehmer als Agenten ergeben, mit Vertrauen. Der Vertrauensgeber muss dem Adverse Selection-Risiko begegnen und den richtigen Agenten auswählen. Er tätigt spezielle Investitionen und setzt sich der Hold Up-Problematik im Vertrauensfall evtl. ungeschützt aus. Zudem kann er das Anstrengungsniveau des Agenten nicht beobachten bzw. beurteilen, ob die Gründe einer möglichen Erwartungsenttäuschung auf das Verhalten des Agenten zurückzuführen sind. Der Vertrauensnehmer hingegen wird dem Prinzip der Nutzenmaximierung folgend überlegen, ob er bereit ist, die riskante Vorleistung des Prinzipals zu würdigen bzw. das in ihn gesetzte Vertrauen nicht zu enttäuschen.<sup>520</sup>

---

<sup>517</sup> Die ökonomische Literatur fokussiert Fälle, in denen Aktionen des Agenten nicht direkt beobachtbar sind. Vgl. *Arrow, K. J.* (1985), S. 37-42. Gerade die Ergebnisse einer professionellen Dienstleistung wie der Abschlussprüfung sind aufgrund der Informationsasymmetrie nur unzureichend genau zu beurteilen. Vgl. *Albach, H.* (1992), S. 8.

<sup>518</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 81.

<sup>519</sup> Gleichzeitig versucht diese, empirisch beobachtbare Phänomene der Ökonomie zu erklären. Vgl. *Arrow, K. J.* (1985), S. 38.

<sup>520</sup> Vertrauenswürdiges Verhalten des Agenten kann dann erwartet werden, wenn der erwartete Nutzen hieraus die Kosten übersteigt.

Vertrauen wird hier als Alternative zur Kontrolle konzipiert und ist an die Abwesenheit expliziter Sicherheiten gekoppelt. Es geht darum, Kontroll- bzw. Agenturkosten durch Vertrauen zu verringern. Die latente Opportunismusgefahr stellt die zentrale Voraussetzung für die Notwendigkeit eines Vertrauenskalküls dar. Von Interesse sind hier insbesondere Fälle, in denen Kontrollen nur schwer möglich sind oder prohibitiv hohe Kosten verursachen.<sup>521</sup> Der Prinzipal muss zwischen Kontrolle und Vertrauen abwägen.<sup>522</sup> Mögliches Vertrauen und Kontrollmaßnahmen werden einer Kosten-Nutzenanalyse unterzogen.<sup>523</sup> Der Nutzen von Vertrauen bestimmt sich im Wesentlichen anhand der eingesparten Kontrollkosten.<sup>524</sup> Allerdings entstehen auch Aufwendungen, die primär darauf zurückzuführen sind, dass der Prinzipal bzw. Vertrauensgeber Informationen zur Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit benötigt, deren Beschaffung mit Kosten verbunden ist.<sup>525</sup> Im Gegensatz zur klassischen Vertragssituation kann der Vertrauensgeber das mit der Vertrauensgewährung verbundene Risiko jedoch nur ex-ante durch Verringerung der Adverse Selection-Gefahr beschränken, da er sich, wenn er vertraut, ungesichert der Moral Hazard und Hold Up-Gefahr aussetzt.<sup>526</sup>

Die Opportunismusannahme innerhalb der Prinzipal-Agententheorie geht über die Annahmen der Transaktionskostenanalyse hinaus. Opportunismus beschreibt hier nicht mehr nur ein mögliches Verhalten des Agenten. Vielmehr wird davon ausgegangen, dass sich der Agent immer dann opportunistisch verhalten wird, wenn sich ihm die Gelegenheit dazu bietet und er seinen Nutzen dadurch mehren kann. Es herrscht modelltheoretisch bedingtes Misstrauen, wobei nicht einsichtig ist, dass die bloße Gefahr opportunistischen Verhaltens eine permanente Opportunismusannahme impliziert. Die Möglichkeit, sich schädigend zu verhalten, ist zwar jedem Handeln immanent, Verhal-

<sup>521</sup> Der Auffassung von Ripperger, wonach die Annahme einer riskanten Vorleistung einen impliziten Vertrag begründet und sich somit als Vertragskonstrukt in einem Prinzipal-Agentenkontext darstellt, wird nicht gefolgt. Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 72-77. Bei Vertrauen handelt es sich um eine einseitige Vorleistung unter Risiko, die eben keinen Vertrag begründet, da sich aus der bloßen Annahme der Vorleistung kein Anspruch auf Erbringung einer Leistung ableiten lässt und im Falle von Opportunismus ggf. keine Sanktionsmöglichkeiten bestehen.

<sup>522</sup> Vgl. *Das, T. K./Teng, B.-S.* (1998), S. 507.

<sup>523</sup> Die Wahrscheinlichkeit, dass vertrauensvolle Erwartungen nicht enttäuscht werden, ergibt sich als Produkt der Wahrscheinlichkeit vertrauensvollen Verhaltens und der Wahrscheinlichkeit hoffnungsvoller Erwartung, d. h. der Wahrscheinlichkeit, dass keine externen Störfaktoren auftreten. Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 120-123.

<sup>524</sup> Ggf. ist auch die Wahrscheinlichkeit zu berücksichtigen, dass das Handlungsergebnis ebenfalls bei Abwesenheit von Kontrollen und Vertrauen erreicht worden wäre.

<sup>525</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 87.

<sup>526</sup> Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 74 f., 111 f.

tensspielräume müssen aber nicht zwingend opportunistisch genutzt werden. Die Opportunismusannahme schränkt modelltheoretisch genau diese Kontingenz ein und legt sich auf grundsätzlich opportunistisches Verhalten, also der Mehrung des Nutzens mit Arglist, fest. Autonomie wird hier ausschließlich als Möglichkeit zu opportunistischem und nicht zu vertrauenswürdigem Verhalten begriffen. Daher lässt die Prinzipal-Agententheorie keinen Raum für Vertrauen und es ergibt sich ein theorieimmanenter Widerspruch, da die Opportunismusannahme als einzige Handlungsmaxime dazu führt, dass sich der Agent zumindest modelltheoretisch niemals vertrauenswürdig, sondern maximal kooperativ verhalten wird. Explizite Verträge und Kontrolle stellen dann die zentralen Themenbereiche dar.<sup>527</sup> In dem Moment, in dem sich der Agent wohlwollend verhält, kann man also konsequenterweise nicht mehr von einer Situation sprechen, die sich als Prinzipal-Agentenproblem modellieren lässt.

Jedoch wird die Opportunismusannahme auch von Vertretern der Neuen Institutionenökonomik zunehmend angezweifelt und es erfolgt eine Öffnung in Richtung internalisierter Werte und Normen. Die Opportunismusvermutung wird zwar nicht mehr aufrechterhalten, die Vertrauensentscheidung beruht aber weiterhin auf einem individuellen Entscheidungskalkül.<sup>528</sup> Das führt jedoch, wie schon im Rahmen der Transaktionskostenanalyse angedeutet, dazu, dass sich die Entstehung von Vertrauen im engen Sinn nicht stringent erklären lässt. Internalisierte Normen lassen sich aufgrund ihrer Implizität nicht eindeutig quantifizieren bzw. bestimmen, so dass auch hier letztlich z. B. auf soziologische Ansätze, die Vertrauen als emergentes Phänomen sehen, rekurriert wird.<sup>529</sup> Der Rückgriff auf die Neue Institutionenökonomik kann zwar trotz modelltheoretischer Inkonsistenzen helfen, die Vorteilhaftigkeit von Vertrauen gegenüber anderen Mechanismen der Reduzierung des Beziehungsrisikos in gewissen Entscheidungssituationen zu verdeutlichen, sie kann letztlich jedoch keinen eigenständigen Beitrag leisten, die Entstehung von Vertrauen zu erklären.

Abschließend bleibt festzuhalten, dass die Neue Institutionenökonomik aufgrund ihrer engen Opportunismusprämissen letztlich keinen Raum für Vertrauen im engen Sinn

---

<sup>527</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S.95.

<sup>528</sup> Vgl. *Madhok, A.* (1996), S. 585-588; *Eberl, P.* (2003), S. 96. Zudem besteht die Gefahr, dass Vertrauen im Kontext der Integration moralischer Kategorien als Auffangkriterium missbraucht wird. Vgl. *Wieland, J.* (1996), S. 169.

<sup>529</sup> Siehe *Eberl, P.* (2003), S. 96.

lässt.<sup>530</sup> Es gibt institutionenökonomisch gesehen keine brauchbare Erklärung für die Vertrauensentstehung und keinen sinnvollen ökonomischen Bezugspunkt,<sup>531</sup> zumal die bloße Erkenntnis, dass Vertrauen Kosten reduziert, da bspw. Sicherungsmaßnahmen wegfallen, nicht vom theoretischen Bezugsrahmen abhängig ist. Dennoch kann man anhand der Prinzipal-Agententheorie und der Transaktionskostenanalyse die Bedeutung von Vertrauen bzw. Vertrauenswürdigkeit in Beziehungen verdeutlichen.<sup>532</sup> Erkennt man zudem Vertrauen im weiten Sinn als eigene Vertrauenskategorie an,<sup>533</sup> so lässt sich zumindest dessen Vorteilhaftigkeit widerspruchsfrei modellieren, da Vertrauen hier nicht auf der Abwesenheit von Opportunismus, sondern der Einschränkung opportunistischer Verhaltensmöglichkeiten basiert. Des Weiteren gelingt es mit Hilfe der Prinzipal-Agententheorie, motivationsbedingte Risiken zu identifizieren und zu klassifizieren, die opportunistisches Verhalten des Agenten begünstigen und es können Empfehlungen zur Eingrenzung dieser Risiken abgeleitet werden.<sup>534</sup>

---

<sup>530</sup> Des Weiteren stellt innerhalb der Neuen Institutionenökonomik das Zusammentreffen von zwei Akteuren das gewöhnliche Element dar. Vgl. *Arrow, K. J.* (1985), S. 37. Folglich kann diese auch keinen Beitrag zur Erklärung abstrakten Systemvertrauens leisten.

<sup>531</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 113. Vertrauen wird unreflektiert mit Kooperation oder einer positiven Entscheidung unter Risiko gleichgesetzt, so dass von der Verwendung des Vertrauensbegriffs keine erkenntnistheoretischen Fortschritte zu erwarten sind.

<sup>532</sup> Vertrauen dient als Explanans für nicht durch explizite Steuerungsmaßnahmen herbeigeführte Kooperation. Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 68.

<sup>533</sup> Siehe hierzu die Ausführungen zu Vertrauen im weiten Sinn in Kapitel 2.1.2.1.

<sup>534</sup> Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 63.

## 4 Entscheidungskalkül des Vertrauensnehmers

### 4.1 Motivationstypen

Nachdem bislang primär der Frage nachgegangen worden ist, warum und unter welchen Bedingungen es für Vertrauensgeber notwendig bzw. vorteilhaft sein kann zu vertrauen, soll nunmehr der Blick auf das Entscheidungskalkül des potenziellen Vertrauensnehmers gelenkt werden, da dieses maßgeblich den Prozess der Vertrauensattribution bzw. die Wahl geeigneter Mechanismen zur Reduzierung des Beziehungsrisikos beeinflusst. Um zu entscheiden, ob man einem Akteur vertraut, muss man dessen Perspektive einnehmen, um zu antizipieren, wie er sich verhalten wird.<sup>535</sup> Unter der Annahme eines zumindest beschränkt rationalen Akteurs wird dieser versuchen, seinen Nutzen zu maximieren.<sup>536</sup> D. h. er wird nur dann Vertrauen erwidern, wenn der Nutzen die damit verbundenen Kosten übersteigt.<sup>537</sup> Erkennt man jedoch an, dass es auch Faktoren gibt, die sich einem rein rationalen Kalkül entziehen, ist es regelmäßig nicht möglich, den Nutzen einer Handlung eindeutig und widerspruchsfrei zu bestimmen.<sup>538</sup>

Die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit bzw. Vertrauen wird dadurch zum Problem, dass sich der Vertrauensgeber nicht sicher ist, welche motivationale Disposition der Vertrauensnehmer neben der notwendigen Kompetenz aufweist. Vertrauenswürdigkeit hängt von der Motivation eines Individuums ab, in welchem Maße es bereit ist, der eigenen Ehrlichkeit Bedeutung zuzugestehen und sich so zumindest integer zu verhalten. Bei der Frage, welche Beweggründe einer Handlung zugrunde liegen bzw. warum Vertrauen honoriert wird, kann zwischen altruistischen und egoistischen Motiven unterschieden werden. Diese schließen sich aber nicht gegenseitig aus und in der Realität sind vorwiegend Mischformen zu finden.<sup>539</sup>

---

<sup>535</sup> Vgl. Dasgupta, P. (1988), S. 51.

<sup>536</sup> Extrinsischer Nutzen beschreibt einen Nutzen, der auf materielle Ursachen zurückzuführen ist. Intrinsischer Nutzen hingegen ist der Wert, der aus der Transaktion selbst resultiert. Beim Begriff der ökonomischen Austauschbeziehung dominiert das extrinsische Kriterium, bei sozialen Austauschbeziehungen die Intrinsik. Vgl. Murakami, Y./Rohlen, T. P. (1992), S. 69.

<sup>537</sup> Der Vertrauensnehmer kalkuliert, indem er Kosten und Erträge vertrauenswürdigen Verhaltens mit denen opportunistischen Verhaltens abgleicht. Vgl. Atuahene-Gima, K./Li, H. (2002), S. 63.

<sup>538</sup> Bezieht man weiche, intrinsische Faktoren wie der Erlangung eines guten Gefühls in die Kalkulation des Nutzens ein, so ist eine Berechnung zwar grundsätzlich möglich, der Aussagegehalt ist aufgrund der sich ergebenden, intersubjektiv verschiedenen, nicht objektivierbaren Bewertungsunterschiede aber als gering anzusehen.

<sup>539</sup> Vgl. Dasgupta, P. (1988), S. 53.

Altruismus beschreibt selbstloses bzw. uneigennütziges Verhalten. Im Gegensatz zu Egoismus bedeutet Altruismus, dass man willentlich und unabhängig von eigenen Zielen die Interessen anderer verfolgt. Altruismus stellt eine intrinsisch motivierte Verhaltensdisposition dar und bezieht ihren Wert aus der selbstlosen Handlung an sich. Ein Altruist verfügt über keine opportunistischen Verhaltenstendenzen, da seine Befriedigung maßgeblich von der Befriedigung der Interessen anderer abhängt. Ein Altruist wird sich demnach grundsätzlich vertrauenswürdig verhalten und alles daran setzen, das in ihn gesetzte Vertrauen nicht zu enttäuschen.<sup>540</sup> Vertrauensenttäuschung gilt in moralphilosophischer Perspektive als ungerecht und stellt eine besondere Form opportunistischen Verhaltens dar.<sup>541</sup>

Ein Akteur kooperiert aber nicht nur aus altruistischen Gründen, sondern ggf. auch aus purem Egoismus wie z. B. bei drohender Sanktionsgefahr.<sup>542</sup> Geht man davon aus, dass Handlungen eines Akteurs rein egoistisch motiviert sind, so wird sich dieser nur dann vertrauenswürdig verhalten, wenn er einen Vorteil erlangt bzw. seinen Nutzen mehrt. Vertrauenswürdiges Handeln ist für ihn Mittel zum Zweck. Ein egoistischer Akteur wäre jederzeit bereit, das in ihn gesetzte Vertrauen zu enttäuschen, wenn der erwartete Nutzen die damit verbundenen Kosten übersteigt.<sup>543</sup> Der Vertrauensnehmer wird die vertrauensvollen Erwartungen, die ein Vertrauensgeber in ihn setzt, nur dann nicht enttäuschen, wenn explizite Sicherungsmaßnahmen greifen, die opportunistischen Verhaltenstendenzen entgegenwirken und ihn so zu vertrauenswürdigem bzw. vertrauensäquivalentem oder zumindest kooperativem Verhalten veranlassen. Ein egoistischer Akteur verhält sich aber nur im Rahmen dieser vorgegebenen Grenzen vertrauenswürdig bzw. kompetent und integer und nutzt darüber hinaus verbleibende oder entstehende Verhaltensspielräume zu seinen Gunsten. Vertrauenswürdiges Verhalten wird hier maßgeblich von extrinsischen Faktoren determiniert und es besteht die Gefahr, dass extrinsisch motivierte Handlungsstränge intrinsische Motivation überlagern oder konterkarieren.<sup>544</sup>

---

<sup>540</sup> Vgl. Ring, P. S. (1996), S. 156. Im Zuge der Vertrauensattribution ist auch zu hinterfragen, ob ein Altruist zudem über die notwendige Kompetenz verfügt.

<sup>541</sup> Vgl. Ripperger, T. (2003), S. 140.

<sup>542</sup> Vgl. Williams, B. (1988), S. 6.

<sup>543</sup> Möglicherweise ist er auch bereit, sich eine Zeit lang vertrauenswürdig zu verhalten, um seinen Nutzen in einer Folgeperiode durch Vertrauensbruch zu maximieren.

<sup>544</sup> Ggf. werden die der Regulierung unterstehenden Akteure Gegenstrategien entwerfen und somit letztendlich zu einer Ausweitung der Unsicherheit beitragen. Vgl. Strulik, T. (2004), S. 175. Zudem kann Reglementierung Vertrauen im engen Sinn verringern, da kein Raum für Wohlwollen verbleibt. Vgl. Gambetta, D. (1988a), S. 220. Auf organisationaler Ebene kann dieses zu einer sog. inneren Kündigung führen. Vgl. Biehl, H./Richter, G. (2004), S. 144.



Bei der Frage, wovon die Motivation abhängt, sich egoistisch bzw. altruistisch zu verhalten kann zwischen Makro- und Mikroquellen unterschieden werden.<sup>545</sup> Makroquellen wirken generell und unabhängig von speziellen Beziehungen und erwachsen aus dem institutionellen Umfeld der Gesetze, Normen, Werte, Standards und der Behörden, die für deren Durchsetzung sorgen, während Mikroquellen beziehungsabhängiger Natur sind.<sup>546</sup> Eine Makroquelle, die zu altruistischem Verhalten führt, kann bspw. in internalisierten religiösen Normen gesehen werden, während die Neigung auf Makroebene, sich egoistisch zu verhalten u. a. durch zugrunde liegende rechtsstaatliche Prinzipien und damit verbundene Sanktionspotenziale beeinflusst wird. Eine Mikroquelle altruistischen Verhaltens liegt in dem Wert, der einer freundschaftlichen Beziehung zu einer Person beigemessen wird, während egoistische Quellen auf Mikroebene primär auf die Möglichkeit zur Erlangung zusätzlichen Nutzens abzielen.<sup>547</sup>

Innerhalb einer Gesellschaft kommt es zum Zusammenspiel der verschiedenen Motivationstypen, da jede einzelne Quelle an sich ineffektiv oder instabil wäre. So setzen egoistische Makroquellen zur Verhaltensbeeinflussung nur an den Symptomen und nicht den Ursachen schädigenden Verhaltens an. Das führt dazu, dass Akteure aktiv nach Regelungslücken suchen, die weiterhin egoistisches Verhalten erlauben. Eine generelle altruistische Leitkultur wäre auch instabil, da gemeinsam gehaltene Wertvorstellungen zahlreiche Interpretationsspielräume offen lassen und unterschiedlich aufgefasst werden können. Berücksichtigt man nur Mikromotive, ohne dass ein strukturgebender Handlungsrahmen besteht, führt das zu Situationen, die denen des klassischen Gefangendilemmas gleichen. Vertrauen im engen Sinn findet seinen Ursprung letztendlich zwar auf altruistischer Beziehungsebene, entzieht sich aber innerhalb einer modernen Gesellschaft der Operationalisierbarkeit und stellt daher regelmäßig keine Basis für vertrauensvolle Interaktion dar.<sup>548</sup>

---

<sup>545</sup> Vgl. Williams, B. (1988), S. 9-13; Nooteboom, B. (2002), S. 63 f.; Nooteboom, B. (1996), S. 991. Die Motivation, Erwartungen zu erfüllen, kann also auf Systemebene oder auf interpersonellem Level beeinflusst werden. Vgl. Lane, C. (1998), S. 14-19.

<sup>546</sup> Werte und Normen sind nicht nur durch Institutionen auf Makroebene vorgegeben. Denkbar ist auch die Berücksichtigung einer Mesoebene. In Bezug auf den Abschlussprüfer könnte das auf Mesoebene ein institutionelles Arrangement in Form der Zugehörigkeit zu einer bestimmten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft sein.

<sup>547</sup> Vgl. Williams, B. (1988), S. 10 f.

<sup>548</sup> Siehe Williams, B. (1988), S. 11 f.

## 4.2 Egoismus

### 4.2.1 Zwang und Selbstinteresse

Vertrauen kann honoriert oder enttäuscht werden und vertrauenswürdig ist der, der nutzenstiftende Ereignisse für den Vertrauensgeber herbeiführt, anstatt seinen eigenen Nutzen im Rahmen verbleibender oder sich ergebender Verhaltensspielräume zu mehren.<sup>549</sup> Unterstellt man ein zweckrationales Entscheidungskalkül bzw. egoistisches Verhalten, so wird sich der Vertrauensnehmer nur dann vertrauenswürdig verhalten, wenn es in seinem Interesse liegt, sprich seinen Nutzen mehrt. Dieses wiederum ist davon abhängig, inwieweit er legalen Zwängen unterliegt bzw. damit rechnen muss, im Falle von Fehlverhalten sanktioniert zu werden.<sup>550</sup> Das Verhalten des Vertrauensnehmers wird zudem davon bestimmt, inwieweit selbstdurchsetzende Vereinbarungen, die sein Selbstinteresse tangieren, greifen. Vertrauenswürdiges Verhalten erfolgt also nur, wenn kein Raum oder kein Anreiz für opportunistisches Verhalten besteht<sup>551</sup> und „people play the game to win, and self-interest is explicitly legitimated“.<sup>552</sup> Hierbei kann jedoch lediglich Vertrauen im weiten Sinn, d. h. vertrauensäquivalentes Verhalten entstehen, da Vertrauen im engen, eigentlichen Sinn den *freiwilligen* Verzicht auf opportunistisches Verhalten impliziert.<sup>553</sup>

### 4.2.2 Institutionelle Rahmenbedingungen und Verträge

Die Entscheidungen und das Verhalten eines Individuums werden maßgeblich von institutionellen Rahmenbedingungen beeinflusst.<sup>554</sup> Institutionen stellen Spielregeln mensch-

---

<sup>549</sup> Der Nutzen für den Anbieter von Prüfungsleistungen ergibt sich primär aus der hierfür geleisteten Vergütung, also dem Prüfungshonorar bzw. dem Einsatz, der zur Erlangung des Prüfungshonorars notwendig ist. Vgl. Köhler, A. G./Marten, K.-U. (2004), S. 5.

<sup>550</sup> Ein Modell zur ökonomischen Motivation der Prüfungsintensität und der Einschränkung des Testats bei fehlerhafter Rechnungslegung findet sich bei Schildbach, T. (1996), S. 12-18. Schildbach kommt zu dem Schluss, dass bei Annahme eines opportunistischen Prüfers der mögliche Sanktionsansatz unvollkommen bleibt, z. B. dann wenn der Abschlussprüfer nichts mehr zu verlieren hat. Zur Schaffung normenkonformen Verhaltens durch die Pflege des Berufsethos siehe Schildbach, T. (1996), S. 27.

<sup>551</sup> Vgl. Bhidé, A./Stevenson, H. (1992), S. 197 f. Hier wird das Bild eines egoistischen, optimierenden, materialistischen Individuums verwendet. Vgl. Casson, M. (1995), S. 3.

<sup>552</sup> Lane, C. (1998), S. 7.

<sup>553</sup> Vgl. Zündorf, L. (1987), S. 1. An dieser Stelle sei erneut darauf hingewiesen, dass Vertrauen im weiten Sinne zuweilen nicht als eigene Vertrauenskategorie anerkannt, sondern eher als Zuversicht charakterisiert wird.

<sup>554</sup> Verbleibende Handlungsspielräume sind nicht nur Folge der unvermeidbaren Unvollständigkeit von Rahmenbedingungen, sondern zugleich eines ihrer konstitutiven Elemente. Vgl. Küpper, H.-U. (2005a), S. 839.

licher Interaktion dar und wirken auf die (beschränkt) rationalen Entscheidungskalküle der jeweiligen Akteure.<sup>555</sup> Institutionelle Autoritäten erlassen Gesetze bzw. verabschieden Normen und beschließen Regelungen,<sup>556</sup> die unabhängig von speziellen Beziehungen Gültigkeit besitzen und der Beeinflussung spezifischen Verhaltens dienen. Die Wirksamkeit von institutionellen Regeln aller Art ist abhängig von ihrer Glaubwürdigkeit bzw. den damit verbundenen durchsetzbaren Sanktionen. Bei Abwesenheit geeigneter Sanktions- oder Haftungsmechanismen bei Vertrags- oder Vereinbarungsbruch haben Individuen keine ausreichenden Anreize, diese zu erfüllen und sich vertrauenswürdig im Sinne von moralisch integer zu verhalten.<sup>557</sup> Institutionelle Arrangements schränken das Verhalten des Einzelnen gegenüber anderen ein. Im Gegenzug ermöglichen sie aber auch in vielen Fällen Interaktion, da sie Handlungssicherheit geben<sup>558</sup> und als Backup-Systeme der Kontrolle durch den Markt fungieren.<sup>559</sup> Institutionelle Rahmenbedingungen sind genau dann eine Basis für vertrauenswürdiges Verhalten, wenn sie das Potenzial aufweisen, dass der Vertrauensnehmer relevante Normen internalisiert bzw. ihnen zumindest nicht zuwider handelt.

Die für einen Akteur relevanten Institutionen, die seine Handlungen beschränken und ermöglichen, hängen maßgeblich von der spezifischen Situation ab, in der er sich befindet. Zudem ist eine gewisse Institutionenhierarchie auszumachen.<sup>560</sup> So unterliegt auch der Abschlussprüfer rechtsstaatlichen Prinzipien und Institutionen in Form von Gesetzen und legaler Infrastruktur, die sich wiederum auf vertragliche Quellen der Vertrauenswürdigkeit auswirken. Zudem wirken Institutionen des Berufsstandes wie die Wirtschaftsprüferkammer auf das Verhalten des Abschlussprüfers. Auch die jeweilige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, der ein Abschlussprüfer angehört, nimmt als Organisation institutionellen Einfluss.

---

<sup>555</sup> Vgl. *Daekin, S./Wilkinson, F.* (1998), S. 146. Zur Unterscheidung von kollektivistischen und individualistischen Entstehungsansätzen für Institutionen siehe *Dietl, H.* (1993), S. 49-56.

<sup>556</sup> Diese sind jedoch aufgrund der Komplexität und bestehender Informationsasymmetrien selten perfekt. Zum Bedürfnis nach wirksamen Normen siehe grundlegend *Coleman, J. S.* (1991), S. 311-343.

<sup>557</sup> Vgl. *Lewicki, R. J./Bunker, B. B.* (1996), S. 119; *Dasgupta, P.* (1988), S. 50.

<sup>558</sup> So auch *Deutsch, M.* (1973), S. 162.

<sup>559</sup> Vgl. *Parsons, T.* (1972), S. 119.

<sup>560</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 126 f. Es gibt verschiedene einer Tiefenstruktur zugrunde liegende Kategorien wie die Orientierung an Selbst- oder Gruppeninteresse, Autoritäten oder Konsens, Elite oder Gleichheit, Sicherheit oder Risiko und Planung oder Improvisation. Solche Kategorien sind Teil einer mehr oder weniger geteilten Kultur, mit jeweils individuellen Identifikationslevels. Die Ausgestaltung von Institutionen findet ihren Ursprung innerhalb dieser Tiefenstruktur.

In der ökonomischen und der Rechtsliteratur wird Vertragsrecht generell als ein Satz von Standardregeln gesehen, die dazu dienen, Transaktionskosten zu reduzieren und Informationsasymmetrien sowie andere Barrieren zu überwinden, die einen optimalen Austausch behindern.<sup>561</sup> Wie bereits ausgeführt, sind Verträge jedoch ohne die Rückgriffsmöglichkeit auf entsprechende Institutionen unwirksam. Hiermit kommt dem Staat, der durch Anerkennung der Verfassung entsprechend legitimiert ist und über ausreichende Gewalt verfügt, um die Erfüllung von Verträgen zu erzwingen, die Aufgabe zu, für die Einhaltung von Verträgen durch Androhung und Durchsetzung von Sanktionen zu sorgen. Der von der Rechtsordnung angebotene explizite Vertrag institutionalisiert quasi persönliches Vertrauen, indem er dieses durch Systemvertrauen in das Rechtssystem ersetzt.<sup>562</sup> Aber auch unter den besten institutionellen Rahmenbedingungen können innerhalb der bestehenden Rechtsordnung nicht alle zukünftigen Eventualitäten berücksichtigt werden, so dass nicht alle Folgen zu antizipieren sind, die durch Verträge bzw. Gesetze abgedeckt werden können.<sup>563</sup> Gesetze basieren oft auf historischen Vorfällen, so dass gegenwärtige Entwicklungen u. U. nicht gebührend berücksichtigt werden. Institutionen weisen zudem einen generalistischen Charakter auf, so dass sich diese oft nur unzureichend auf Einzelfälle anwenden lassen. Möglicherweise liegt auch nicht die nötige Expertise vor, die es bspw. einem Richter ermöglicht, die jeweiligen Regeln korrekt auf den entsprechenden Sachverhalt anzuwenden.<sup>564</sup> Institutionen können zwar helfen, Verträge durchzusetzen und Verhaltensunsicherheit zu reduzieren bzw. Opportunismus zu vermeiden, das individuelle Entscheidungskalkül eines Akteurs entzieht sich jedoch letztendlich einer vollständigen Beeinflussung.

### 4.2.3 Selbstdurchsetzende Vereinbarungen

#### 4.2.3.1 Beziehungsabhängigkeit

Neben dem Zwang, der von Institutionen und expliziten Verträgen ausgeht, sich auf das Entscheidungskalkül des potenziellen Vertrauensnehmers auswirkt und so die Wahrscheinlichkeit vertrauenswürdigen Verhaltens beeinflusst, ist das Verhalten eines Ak-

---

<sup>561</sup> Vgl. *Daekin, S./Wilkinson, F.* (1998), S. 150.

<sup>562</sup> Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 52 f. Es ist jedoch strittig, ob es sich bei Systemvertrauen um eine Vertrauenskategorie handelt und nicht eher um Zuversicht in die Funktionsfähigkeit von Systemen. Unabhängig davon kommt der Vertrauenshaftung im deutschen Privatrecht lediglich eine Ergänzungsfunktion bei unvollständigen Verträgen zu. Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 53-55.

<sup>563</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 66.

<sup>564</sup> Vgl. *Milgrom, P./Roberts, J.* (1992), S. 267; *Daekin, S./Wilkinson, F.* (1998), S. 150.

teurs auch von selbstdurchsetzenden Vereinbarungen abhängig. Die Wirksamkeit solcher selbstdurchsetzender Mechanismen fußt im Selbstinteresse des Akteurs. Es geht ihm darum, materielle Vorteile zu erlangen, die sich i. d. R. als monetäre Gewinngröße darstellen lassen.<sup>565</sup> Es bedarf hier keiner dritten Partei, die einschreiten und feststellen muss, ob eine Verletzung der Vereinbarung stattgefunden hat.<sup>566</sup> Im Unterschied zur generellen Wirksamkeit von Institutionen, sind selbstdurchsetzende Vereinbarungen nur von der jeweils konkreten Beziehung abhängig. Es stellt sich die Frage, inwieweit es dem Vertrauensgeber gelingt, Anreize für die Erwidierung von Vertrauen zu setzen und so die Nutzenfunktionen anzugleichen, sei es durch die Schaffung von Abhängigkeiten, die Androhung von Sanktionen oder die Aussicht auf zusätzliche Gewinne.<sup>567</sup> Vertrauenswürdiges Verhalten basiert hier darauf, dass der Vertrauensnehmer davon ausgeht, dass es in seinem Eigeninteresse liegt, eine ökonomische Beziehung vereinbarungsgemäß fortzuführen.<sup>568</sup> Je höher die Anreize sind, sich vertrauenswürdig zu verhalten, desto höher ist auch die Chance, dass sich ein Akteur tatsächlich so verhält. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass sich die Zieldimensionen zwischen Partnern nicht unter allen Umständen angleichen.<sup>569</sup> Selbstdurchsetzende Mechanismen werden im Vergleich zu expliziten Verträgen normalerweise als effektiver zur Minimierung von Transaktionskosten bzw. zur Maximierung von Wertschaffungsaktivitäten angesehen. Gründe sind u. a., dass extensive Vertragsgestaltungen vermieden werden, Monitoringkosten und Adaptionskosten bei Veränderungen geringer sind und sie zudem regelmäßig keiner zeitlichen Limitierung unterliegen.<sup>570</sup>

#### 4.2.3.2 Spezifische Investitionen

Gehen zwei Parteien eine Beziehung miteinander ein, so ergeben sich auf beiden Seiten konkrete Beziehungsrisiken. Hier ist die Gefahr des Verlusts spezifischer Investitionen hervorzuheben, die nicht nur auf Seiten des Vertrauensgebers, sondern auch auf Seiten des Vertrauensnehmers besteht. Wie bereits dargelegt, stellen solche spezifischen Investitionen Sunk Costs dar, was letztlich zu einem Hold Up-Problem führen kann.<sup>571</sup> In

---

<sup>565</sup> Siehe *Parsons, T.* (1972), S. 118.

<sup>566</sup> Vgl. *Dyer, J. H./Singh, H.* (1998), S. 669.

<sup>567</sup> Vgl. *Deutsch, M.* (1973), S. 156; *Nooteboom, B.* (2002), S. 11.

<sup>568</sup> So auch *Daekin, S./Wilkinson, F.* (1998), S. 148.

<sup>569</sup> Vgl. *Parsons, T.* (1972), S. 119.

<sup>570</sup> Vgl. *Dyer, J. H./Singh, H.* (1998), S. 670.

<sup>571</sup> Siehe hierzu die Ausführungen in Kapitel 3.2.2.1.2 Konkrete Beziehungsrisiken.

Bezug auf die Frage, warum sich ein Vertrauensnehmer vertrauenswürdig verhalten sollte, muss man jedoch nicht ganz so weit ausholen. Es geht nicht darum, dass dieser nach Vertragsabschluss auftretende, nachteilige Bedingungen akzeptiert. Alleine schon das Vorhandensein transaktionsspezifischer Investitionen führt zu einer gewissen Abhängigkeit von der Beziehung.<sup>572</sup> Der Anreiz zur Erwidierung des Vertrauens besteht darin, das eigene Investment zu schützen. Ein Akteur, der Wohlverhalten demonstriert, nutzt sich ergebende opportunistische Verhaltensspielräume nicht aus, vermeidet Erwartungsenttäuschungen auf Seiten des Vertrauensgebers und reduziert so die Wahrscheinlichkeit der Beendigung einer Beziehung. In Bezug auf den Abschlussprüfer bedeutet das, dass ein Mandant im Normalfall keinen Anreiz zum Prüferwechsel hat, solange sich der Abschlussprüfer kompetent und integer verhält.

Die Gefahr des Verlustes spezifischer Investitionen wird im Kontext der Abschlussprüfung oft im Zusammenhang mit dem Phänomen des Low Balling gesehen.<sup>573</sup> Low Balling bezeichnet die Praxis der Gebührengestaltung, bei der das Honorar für eine Erstprüfung unterhalb der tatsächlichen Kosten angesetzt wird,<sup>574</sup> um ein Mandat zu erhalten.<sup>575</sup> Da ein Prüferwechsel für den Mandanten Transaktionskosten verursacht, kann der amtierende Prüfer in den Folgeperioden Gebühren verlangen, die oberhalb seiner Kosten liegen.<sup>576</sup> Auch wenn die nicht gedeckten Kosten der Erstprüfung Sunk Costs darstellen, hat der Abschlussprüfer ein Interesse daran, das bestehende Prüfungsmandat zu behalten, da er in den Folgeperioden Quasirenten generieren kann und so die anfänglich ungedeckten Kosten im Zeitablauf aus Überschüssen der Folgeprüfungen abdeckt.<sup>577</sup> Verliert der Abschlussprüfer sein Mandat, erleidet er einen Verlust in Höhe

---

<sup>572</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (1993), S. 443.

<sup>573</sup> Zum Low Balling siehe grundlegend *De Angelo, L. E.* (1981a); *De Angelo, L. E.* (1981b).

<sup>574</sup> So entstehen bei der Erstprüfung bspw. unternehmensspezifische Einarbeitungskosten für den Abschlussprüfer. Vgl. *Stefani, U.* (2004), S. 474.

<sup>575</sup> Vgl. *De Angelo, L. E.* (1981a), S. 113. Das Phänomen des Low Balling lässt sich empirisch nachweisen. Vgl. *Dopuch, N./King, R. R.* (1991), S. 12. Der Abschlussprüfung kommt auch eine sog. Türöffnerfunktion für Beratungsaufträge zu. Vgl. *Ostrowski, M./Söder, B. H.* (1999), S. 554; *Zünd, A.* (2005), S. 14.

<sup>576</sup> Vgl. *De Angelo, L. E.* (1981a), S. 126.

<sup>577</sup> Vgl. *Quick, R./Warming-Rasmussen, B.* (2005), S. 142; *Köhler, A. G./Marten, K.-U.* (2004), S. 5 f. Die nicht gedeckten Kosten der Erstprüfung werden in der Realität allerdings nicht als Sunk Costs begriffen, sondern als Investment, das sich auszahlen soll und zwar in der Form, dass die zu erwartenden Gewinne der Folgeperioden die Anfangsinvestition übersteigen. Aus ökonomischer Sicht ist das Phänomen des Low Balling nicht durchgängig plausibel. Zum einen sollte der Preis bei vollständiger Konkurrenz den Grenzkosten entsprechen und zudem stellt sich die Frage, ob man mit einer Erstprüfung unter Selbstkosten nicht für einen jährlichen Prüferwechsel sorgt, solange die Kosten des Prüferwechsels geringer sind als die Differenz der Gebühren von Erst- und Folgeprüfung.

sonst zu erwartender Quasirenten.<sup>578</sup> Es wird daher regelmäßig unterstellt, dass der Prüfer geneigt sein könnte, bei strittigen Fragen dem Druck des Managements nachzugeben, um seine Wiederwahl sicherzustellen.<sup>579</sup> Low Balling ist folglich eine mögliche Ursache dafür, dem Abschlussprüfer vertrauenswürdigen Verhalten gegenüber den Investoren als eigentlichen Auftraggebern abzusprechen.<sup>580</sup> Auf der anderen Seite ist aber auch denkbar, dass der Abschlussprüfer sich gerade deshalb vertrauenswürdig im Sinne von kompetent und integer verhält, da er so demonstriert, dass er seine Aufgaben ordnungsgemäß erfüllt und damit letztlich seine Wiederwahl sicherstellt.

#### 4.2.3.3 Vertrauen als Vermögensgegenstand

Vertrauen bzw. vertrauenswürdigen Verhalten stellt nicht nur einen Mechanismus zum Schutz spezifischer Investitionen dar, sondern kann auch als nutzenstiftende Ressource zwischen zwei Parteien etabliert werden.<sup>581</sup> Vertrauen ist ein immaterieller Vermögenswert, der von zwei Parteien gemeinsam gehalten wird. Vertrauen entwickelt sich zwischen den Akteuren und erhält seinen Wert durch Investitionen in eben diesen Vermögenswert.<sup>582</sup> Hierzu zählt u. a. die Demonstration von Eigenschaften, die die Attribution von Vertrauenswürdigkeit erleichtern oder die Erbringung einseitiger Vorleistungen unter Risiko.<sup>583</sup> Investition bedeutet in diesem Kontext auch, dass ein Akteur sich zumindest partiell wohlwollend verhält und nicht jede gewinnversprechende opportunistische Verhaltensmöglichkeit zu seinem eigenen Vorteil ausnutzt.<sup>584</sup> Gelingt es den Akteuren, Vertrauen als Vermögensgegenstand zu etablieren, wird dieses zumindest beziehungsabhängige Quasirenten hervorbringen.<sup>585</sup> Diese lassen sich etwa darauf zurückführen, dass weniger Kosten als bei weit reichenden, expliziten Vertragskonstrukten

<sup>578</sup> Vgl. Schildbach, T. (1996), S. 9.

<sup>579</sup> Vgl. z. B. Ewert, R. (1999), S. 41. Im Gegensatz zur bloßen Neueinführung eines Produktes stellt Low Balling im Bereich der Abschlussprüfung einen Problembereich dar, da hier zukünftige Verhaltensunsicherheiten zu berücksichtigen sind. Vgl. De Angelo, L. E. (1981a), S. 115.

<sup>580</sup> Ein Verbot von Prüfungsgebühren unter Kosten bringt jedoch keine Entschärfung des Problems mit sich, solange aufgrund der Wechselkosten für den Mandanten immer noch Zusatzrenten erzielt werden. Vgl. Ewert, R. (1999), S. 51; De Angelo, L. E. (1981a), S. 116, 126.

<sup>581</sup> Vgl. Sydow, J. (1998), S. 41. Vertrauen ist eine Ressource, die sich durch ihre Benutzung nicht aufbraucht sondern verstärkt. Vgl. Eberl, P. (2003), S. 166.

<sup>582</sup> Siehe Nooteboom, B. (2002), S. 109.

<sup>583</sup> Vgl. Sako, M. (1992), S. 41 f. Siehe hierzu auch Suchanek, A. (2005), der den Konkurs von Enron auf fehlende Investitionen in den Vertrauensaufbau zurückführt.

<sup>584</sup> Bei unterstelltem ökonomischem Kalkül des Vertrauensnehmers wird dieser sich nur dann vertrauenswürdig verhalten, wenn die Interaktion nicht nur einmalig stattfindet.

<sup>585</sup> Vgl. Sako, M. (1992), S. 41 f.

anfallen und sich Akteure bei Vertrauen i. d. R. freier verhalten und flexibler entscheiden können. Möglicherweise stiftet Vertrauen auch einen zusätzlichen Nutzen in der Form zusätzlicher Informationen, die ohne Vertrauen nicht zugänglich gemacht worden wären und so im Endeffekt den nötigen Arbeitsaufwand reduzieren. Des Weiteren ist denkbar, dass es dem Akteur bei gefestigten Vertrauensbeziehungen möglich ist, höhere Preise für Produkte oder Dienstleistungen als ein Mitbewerber zu verlangen.<sup>586</sup> Es bleibt festzuhalten, dass die Bereitschaft des potenziellen Vertrauensnehmers, sich vertrauenswürdig zu verhalten, dazu führen kann, dass Vertrauen als Vermögenswert etabliert wird und so seinen Nutzen mehrt.

#### 4.2.3.4 Generierung von Sozialkapital

Fasst man Vertrauen als Teil des Sozialkapitals auf,<sup>587</sup> so mag der potenzielle Vertrauensnehmer bereit sein, sich deshalb vertrauenswürdig zu verhalten, weil er sich eine Nutzenmehrung aus dem Rückgriff auf das Sozialkapital verspricht. Der Begriff des Sozialkapitals ist im Zuge der Netzwerkdiskussion verstärkt in den Mittelpunkt der Betrachtung gerückt.<sup>588</sup> Ein Netzwerk bzw. Sozialkapital stellt eine wertvolle Ressource, ein Aktivum dar.<sup>589</sup> Sozialkapital beschreibt hier die Summe der aktuellen und zukünftigen Ressourcen, die durch Beziehungsnetzwerke bzw. Vertrauen entstehen und allen Mitgliedern bei Bedarf zur Verfügung stehen. Sozialkapital hat daher Vermögensgegenstandscharakter.<sup>590</sup> Es ermöglicht den Zugang zu Märkten, Informationen, Sach- und Humankapital Dritter und hilft Akteuren, kritische Aufgabenüberschneidungen zeitnah zu koordinieren, Dilemmata kollektiver Handlungen zu überkommen bzw. Transaktionskosten zu reduzieren und eigene Ressourcen zu potenzieren.<sup>591</sup> Sozialkapital wird dann generiert, wenn Beziehungen sich so verändern, dass menschliches Handeln erleichtert wird, während der Begriff des Humankapitals sich lediglich auf die Fähigkeiten und Eigenschaften eines Individuums bezieht.<sup>592</sup> Die Entstehung von Sozialkapital

---

<sup>586</sup> Vgl. *Sprenger, R. K.* (2002), S. 34; *Sako, M.* (1998), S. 91.

<sup>587</sup> Siehe hierzu *Nooteboom, B.* (2002), S. 146.

<sup>588</sup> Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 166.

<sup>589</sup> Vgl. *Coleman, J. S.* (1991), S. 392, der soziostrukturelle Ressourcen als Kapitalvermögen für Individuen bezeichnet.

<sup>590</sup> Vgl. *Nahapiet, J./Ghoshal, S.* (1998), S. 243.

<sup>591</sup> Vgl. *Kramer, R. M.* (1999), S. 583; *Nooteboom, B.* (2002), S. 147; *Ripperger, T.* (2003), S. 166.

<sup>592</sup> So auch *Coleman, J. S.* (1991), S. 394; *Schütte, M.* (2004), S. 1793.



führt jedoch zu einer Abhängigkeit, die Verbindlichkeitscharakter hat.<sup>593</sup> Diese Abhängigkeit äußert sich darin, dass sich alle Akteure gegenseitig vertrauenswürdig im Sinne von integer oder gar wohlwollend verhalten müssen, um dauerhaft im Netzwerk zu verbleiben und auf das gemeinsam aufgebaute Sozialkapital zurückgreifen zu können.<sup>594</sup> Vertrauenswürdiges Verhalten konstituiert dann einen Anspruch auf Sozialkapital.<sup>595</sup> Im Gegensatz zu anderen Kapitalformen steht soziales Kapital in Beziehungsstrukturen zwischen den Akteuren. Es steht allen Akteuren in einem System zur Verfügung und hat somit den Charakter eines öffentlichen Guts,<sup>596</sup> wobei nur derjenige dauerhaft im System verbleibt, der bereit ist, sich vertrauenswürdig zu verhalten.<sup>597</sup>

#### 4.2.3.5 Reputationsmechanismen

Die Bereitschaft eines potenziellen Vertrauensnehmers, Vertrauen zu erwidern bzw. sich vertrauenswürdig zu verhalten ist nicht nur von der konkreten Beziehung bzw. dem daraus resultierenden Nutzen abhängig. Gelingt es dem Vertrauensnehmer, sich auch außerhalb der konkreten Beziehung als vertrauenswürdig im Sinne von kompetent, integer und ggf. wohlwollend darzustellen,<sup>598</sup> kann er hierdurch in der Öffentlichkeit einen guten Ruf erlangen und sich von Mitbewerbern positiv abgrenzen. Die Schaffung einer makellosen Reputation<sup>599</sup> stellt daher einen Mechanismus zur Generierung zusätzlichen

---

<sup>593</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 113.

<sup>594</sup> Siehe hierzu auch die Ausführungen zur Reziprozität in Kapitel 4.3.4, da Sozialkapital primär durch reziprok altruistisches Verhalten entsteht.

<sup>595</sup> Die Bereitschaft bzw. das Maß vertrauenswürdigem Verhalten hängt davon ab, inwieweit der Vertrauensnehmer erwartet, dass sich auch die Vertrauensgeber in einer anderen Situation vertrauenswürdig verhalten werden. So auch ähnlich *Ripperger, T.* (2003), S. 168.

<sup>596</sup> Vgl. ähnlich in Bezug auf Vertrauen als Teil des Sozialkapitals *Dasgupta, P.* (1988), S. 64.

<sup>597</sup> Auch hier ist jedoch z. B. Betrug möglich, so dass zur Erzeugung von Sozialkapital in einem System ebenfalls institutionelle Maßnahmen zum Schutz des Vertrauens notwendig sind. Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 170.

<sup>598</sup> Hierbei sei unterstellt, dass der Vertrauensnehmer sich tatsächlich vertrauenswürdig verhält und nicht betrügt oder täuscht. Im Gegensatz zu Kompetenz ist Wohlwollen weitgehend beziehungsabhängig und nur unter spezifischen Bedingungen zu beurteilen, so dass es sich einer objektiven Bewertung im Regelfall entzieht.

<sup>599</sup> Reputation beschreibt die öffentlich geformte und aufrecht erhaltene Meinung über eine Person. Vgl. *Dasgupta, P.* (1988), S. 54. Der im Schrifttum im Bereich der Wirtschaftsprüfung häufig verwendete Begriff Reputation kann als aggregiertes Image bezeichnet werden, wodurch der Reputationsbegriff als eine Art Metabegriff fungiert. Da jedoch die Reputation eines Individuums oder Unternehmens von dessen Image determiniert wird, ist eine synonyme Verwendung der Begriffe durchaus zulässig. Vgl. *Marten, K.-U./Schmöller, P.* (1999), S. 172 f. Zu möglichen Imagedefinitionen siehe *Hunger, J. R.* (1981), S. 17 f.

Nutzens dar.<sup>600</sup> Gelingt es einem Anbieter, die Präferenzen zu identifizieren, die seine Kunden am ehesten binden, so kreiert er einen Absatzraum ähnlich dem eines Monopolisten und hat folglich die Möglichkeit, Monopolrenten zu erwirtschaften.<sup>601</sup> Bei Vorhandensein entsprechender Reputation kann evtl. sogar eine zusätzliche Reputationsprämie gefordert werden.<sup>602</sup> Insbesondere für den Berufsstand der Wirtschaftsprüfer stellt Vertrauen in deren Leistung einen entscheidenden Erfolgsfaktor dar<sup>603</sup> und Vertrauenswürdigkeit ist das Merkmal, das die Reputation des Wirtschaftsprüfers am stärksten positiv beeinflusst.<sup>604</sup> Die Wichtigkeit der Reputation steigt mit abnehmender Fähigkeit von Akteuren, die Vertrauenswürdigkeit eines möglichen Partners vor dem Eingehen einer Beziehung konkret zu beurteilen, was beim Abschlussprüfer aufgrund ausgeprägter Informationsasymmetrien regelmäßig der Fall ist.<sup>605</sup> „A good reputation is one of a public accounting firm’s most valuable assets.“<sup>606</sup>

Der Vertrauensnehmer ist darauf bedacht, seine Reputation zu erhalten bzw. auszubauen,<sup>607</sup> wobei Reputationsmechanismen nicht immer effektiv bzw. effizient sind. Negatives, also nicht vertrauenswürdige Verhalten muss dazu nämlich als solches erkannt und kommuniziert werden.<sup>608</sup> Auch hierfür benötigt man verlässliche Institutionen bzw.

<sup>600</sup> Vgl. *Milgrom, P./Roberts, J.* (1992), S. 139; *Bigus, J.* (2006), S. 22. Auch wenn ein Akteur nicht integer bzw. vertrauenswürdig ist, wird er ein Interesse daran haben, über eine gute Reputation zu verfügen, da diese zusätzlichen Nutzen verspricht. Vgl. *Lewicki, R. J./Bunker, B. B.* (1996), S. 120.

<sup>601</sup> Vgl. *Schäfer, H.* (1999), S. 2. Insbesondere Unternehmen, die selbst eine hohe Reputation aufweisen und von dieser abhängig sind, neigen dazu, Abschlussprüfer mit hohen Reputationswerten zu engagieren. Siehe hierzu die Studie von *Barton, J.* (2005).

<sup>602</sup> Vgl. *Weiber, R.* (1997), S. 340. Siehe hierzu auch die Studie von *Brozovsky, J. A./Richardson, F. M.* (1998), die besagt, dass Reputation keine zusätzlichen Prämien hervorbringt.

<sup>603</sup> Vgl. *Marten, K.-U./Schmöller, P.* (1999), S. 174.

<sup>604</sup> Siehe hierzu bspw. die Studie von *Marten, K.-U./Schmöller, P.* (1999), S. 175, 183. Zur Notwendigkeit der Kompetenz beim Reputationsaufbau siehe *Strulik, T.* (2004), S. 80. Aber auch die Größe einer Prüfungsgesellschaft ist ein reputationsbildender Faktor, da davon ausgegangen wird, dass große Gesellschaften über viele zufriedene Mandanten verfügen. Vgl. *Schäfer, H.* (1999), S. 12. Unternehmen fragen zudem Abschlussprüfer mit guter Reputation nach, da dieses bereits ex ante der Exkulpation des Managements bei Fehlleistungen des Abschlussprüfers dient.

<sup>605</sup> In vielen Fällen ist lediglich der Name des Abschlussprüfers bzw. der Prüfungsgesellschaft bekannt, so dass sich die Auftragsvergabe nur auf die Beurteilung der mit dem Namen verbundenen Reputation stützt. Vgl. *Wilson, T. E./Grimlund, R. A.* (1990), S. 44.

<sup>606</sup> *Wilson, T. E./Grimlund, R. A.* (1990), S. 43. Der Berufsstand der Wirtschaftsprüfer zählt zu den image- bzw. reputationssensiblen Berufen. Vgl. *Marten, K.-U./Schmöller, P.* (1999), S. 171. Ein Prüfer, der zu Recht Testate verweigert oder Mandate bei nachweislich irregulärer Bilanzpolitik der Unternehmensleitung aufgibt, verliert zwar wahrscheinlich kurzfristig einen Mandanten, gewinnt aber aufgrund von zunehmender Reputation das Vertrauen von Anlegern. Vgl. *Bigus, J.* (2006), S. 22.

<sup>607</sup> Vgl. *Held, M./Kubon-Gilke, G./Sturm, R.* (2005), S. 21. Die Schwierigkeit, sich als vertrauenswürdig zu positionieren, liegt darin, dass auch Opportunisten dieses Postulat für sich in Anspruch nehmen.

<sup>608</sup> Reputationseffekte sind am effektivsten, wenn bilaterale Beziehungen bereits von dritten Parteien zu beobachten sind, die wesentlich für die Informationsweitergabe an zukünftige Partner sind. Vgl. *Casson, M.* (1995), S. 17.

Intermediäre, die bspw. Klatsch von berechtigten Beschwerden unterscheiden können und entsprechend kommunizieren.<sup>609</sup> Gerade auf Massenmärkten mit ausgeprägter Kommunikationsinfrastruktur kann ein Akteur nicht mehr unterscheiden, ob sein Verhalten sich nur auf einzelne Transaktionen bzw. Partner auswirkt oder gut funktionierende Kommunikationswege dazu beitragen, dass die Bereitschaft der gesamten Öffentlichkeit, sich zukünftig auf Beziehungen mit ihm einzulassen, davon betroffen ist.<sup>610</sup> Um Reputation zu erlangen, ist der Vertrauensnehmer folglich gefordert, in jeder einzelnen Beziehung in den Aufbau von Vertrauen zu investieren und sich vertrauenswürdig zu verhalten.<sup>611</sup> Das setzt allerdings voraus, dass der Vertrauensnehmer überhaupt ein Interesse daran hat, auch zukünftig mit potenziellen Partnern der Gemeinschaft, die seine Reputation kennen, Geschäfte zu machen.<sup>612</sup>

„Trust is linked with reputation and reputation has to be acquired.”<sup>613</sup> Reputation stellt folglich einen Mechanismus dar, der das Entscheidungskalkül eines Akteurs insoweit beeinflussen kann, dass er sich grundsätzlich vertrauenswürdig verhält und die an ihn gerichteten Erwartungen nicht enttäuscht. „Thus, the concern with getting a bad reputation that reduces future possibilities for profitable transactions can limit renegeing. Effectively, it removes the incentives for opportunistic behavior by creating a cost offsetting the short-term gains of opportunistic behavior.”<sup>614</sup> Egoistische Akteure werden sich also genau dann vertrauenswürdig verhalten, wenn ihre Reputation auf dem Spiel steht, d. h. wenn sie damit rechnen müssen, aufgrund eines Reputationsverlustes von zukünftigen Transaktionen, auch mit anderen Partnern, ausgeschlossen zu werden und so letztlich durch den Markt sanktioniert zu werden.<sup>615</sup> Reputationsverluste sind oft schädlicher als bloße Strafzahlungen.<sup>616</sup> Die Opportunismusgefahr wird somit dadurch überdeckt, dass

---

<sup>609</sup> Vgl. Sydow, J. (1998), S. 43.

<sup>610</sup> So auch Schlöter, C. (2004), S. 203.

<sup>611</sup> Vgl. Zucker, L. G. (1986), S. 61. Reputation kann auch unabhängig von Beziehungen erlangt werden. Hierzu zählen bspw. die Teilnahme an Veranstaltungen wie Fachtagungen, wissenschaftliche Kooperationsprojekte, Sponsoring oder auch die Publikation von Studien. Vgl. Bahr, A. (2003), S. 200-203.

<sup>612</sup> Vgl. Nooteboom, B. (2002), S. 69. Der Vertrauensnehmer wird primär dann ein Interesse daran haben, sich vertrauenswürdig zu verhalten, wenn der Vertrauensgeber in Kontakt mit weiteren potenziellen Interaktionspartnern steht. Vgl. Eberl, P. (2003), S. 65.

<sup>613</sup> Williamson, O. E. (1993a), S. 466.

<sup>614</sup> Milgrom, P./Roberts, J. (1992), S. 139.

<sup>615</sup> Vgl. Köhler, A. G./Marten, K.-U. (2004), S. 5. Reputation kann auch einen intrinsischen Wert aufweisen, wenn ein Akteur bspw. nach sozialer Anerkennung strebt.

<sup>616</sup> Vgl. Ballwieser, W./Dobler, M. (2003), S. 453 f.

die langfristige Perspektive der Nutzengenerierung die kurzfristige überlagert.<sup>617</sup> Das Bemühen um eine gute Reputation und das damit verbundene vertrauenswürdige Verhalten signalisiert also auch, dass ein Akteur plant, langfristig am Markt zu verbleiben, da Investitionen in Reputationsaufbau bzw. Vertrauensgenerierung bei Marktaustritt verloren wären.<sup>618</sup> Wird auch nur ein Fall vertrauensunwürdigen Verhaltens bekannt, so riskiert bspw. ein Abschlussprüfer nicht nur die Beendigung der entsprechenden Beziehung, sondern setzt sich auch der Gefahr aus, aufgrund des möglicherweise eintretenden Reputationsverlustes weite Teile seines Mandantenstamms zu verlieren. Bei unterstelltem Low Balling gefährdet der Abschlussprüfer also die Quasirenten all seiner Mandate.<sup>619</sup> Der Anreiz, sich in Einzelfällen opportunistisch zu verhalten, korreliert zudem negativ mit der Größe der entsprechenden Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, da eine große Gesellschaft mehr Quasirenten zu verlieren hat als eine kleine.<sup>620</sup>

#### 4.2.3.6 Sicherheiten

Das Entscheidungskalkül eines potenziellen Vertrauensnehmers, sich bei unterstelltem Egoismus vertrauenswürdig zu verhalten, hängt auch davon ab, inwieweit ein Partner über Sicherheiten verfügt, auf die er im Falle opportunistischen Verhaltens zurückgreifen kann.<sup>621</sup> Weisen Sicherheiten für den Vertrauensnehmer einen Wert bzw. Nutzen auf, so wird er in seinem Kalkül berücksichtigen, dass diese einbehalten werden, wenn er sich nicht vertrauenswürdig verhält.<sup>622</sup> Sicherheiten können helfen, einseitige Abhängigkeiten zu reduzieren, indem sie die Abhängigkeit des anderen erhöhen und so auch zur Verringerung der Hold Up-Problematik beitragen.<sup>623</sup> Es liegt dann folglich im Selbstinteresse des Vertrauensnehmers, die Sicherheiten durch vertrauenswürdiges Verhalten zumindest solange nicht zu gefährden, bis der erwartete Nutzen aus opportunistischem Verhalten den Nutzen, den die Sicherheit aufweist, übersteigt. Bei den Sicherhei-

<sup>617</sup> Vgl. Chiles, T. H./McMackin, J. F. (1996), S. 87; Morgan, R. M./Hunt, S. D. (1994), S. 22.

<sup>618</sup> Siehe auch Doll, R. (2000), S. 123.

<sup>619</sup> Vgl. Gelter, M. (2005), S. 488.

<sup>620</sup> Siehe Doll, R. (2000), S. 140 f.; Ewert, R. (1999), S. 51 f. Zum Zusammenhang von Größe der Prüfungsgesellschaft und der Prüfungsqualität bzw. vertrauenswürdigem Verhalten siehe grundlegend De Angelo, L. E. (1981b). Zur Größe der Prüfungsgesellschaft als Surrogat für Prüfungsqualität bzw. Vertrauenswürdigkeit siehe auch Marten, K.-U. (1999b), S. 49-60. Zum Zusammenhang von Reputation und der Größe von Wirtschaftsprüfungsgesellschaften siehe Bigus, J. (2006), S. 35-37.

<sup>621</sup> Vgl. Raub, W. (1992), S. 188.

<sup>622</sup> So z. B. Nooteboom, B. (2002), S. 11.

<sup>623</sup> Vgl. Picot, A./Dietl, H./Franck, E. (1997), S. 90.

ten sind Pfänder und Geiseln zu unterscheiden.<sup>624</sup> Während Pfänder grundsätzlich von jedem verwertet werden können, ist das konstituierende Merkmal einer Geisel, dass sie lediglich für den Geber einen Wert hat, nicht jedoch für den Nehmer.<sup>625</sup> Die Möglichkeit des Rückgriffs auf konkrete Pfänder und Geiseln kennzeichnet jedoch nicht das Verhältnis zwischen Investor und Abschlussprüfer.

In ökonomischen Beziehungen entstehen Pfänder und Geiseln zudem regelmäßig durch Erlangung von sensiblen Informationen bzw. Wissen. Die Besonderheit eines solchen Spillovers liegt darin, dass diese Sicherheiten auch nach Beendigung der Beziehung beim Interaktionspartner verbleiben. Allerdings ist die Wahrscheinlichkeit, dass spezifisches Wissen des Abschlussprüfers auf den Auftraggeber übergeht eher als gering anzusehen,<sup>626</sup> so dass nicht davon auszugehen ist, dass dieses Risiko das Entscheidungskalkül des Vertrauensnehmers in Bezug auf vertrauenswürdigen Verhalten maßgeblich beeinflusst.

#### 4.2.3.7 Anreizstrukturen

Neben Abschreckung als dominierendem Mechanismus zur Reduzierung opportunistischen Verhaltens,<sup>627</sup> ist die Bereitschaft, sich vertrauenswürdig zu verhalten, auch dadurch zu beeinflussen, dass dem Akteur ein Zusatznutzen in Aussicht gestellt wird. Die Implementierung erfolgsorientierter Anreizstrukturen soll dazu beitragen, die Nutzenfunktionen der Akteure anzugleichen und so den Anreiz verstärken, sich vertrauenswürdig im Sinne von kompetent und integer bzw. wohlwollend zu verhalten.<sup>628</sup> Wird der potenzielle Vertrauensnehmer in Abhängigkeit vom Erreichen bestimmter Ergebnisziele be- bzw. entlohnt,<sup>629</sup> wird er opportunistische Verhaltenstendenzen ggf. zurückstellen, um die aus vertrauenswürdigem Verhalten resultierenden Vorteile nicht zu gefährden.<sup>630</sup> In Bezug auf den Abschlussprüfer scheidet eine erfolgsabhängige Vergütung jedoch aus, da kein objektiver Maßstab besteht, wann eine Abschlussprüfung als erfolgreich

<sup>624</sup> Vgl. *Deutsch, M.* (1973), S. 163.

<sup>625</sup> Als Beispiel sei hier ein einzelner Schuh angeführt, der zur Reparatur beim Schuster verbleibt.

<sup>626</sup> In vielen Fällen werden diese auch nicht die nötige Kompetenz aufweisen, um sensible Informationen zu verarbeiten und für sich nutzbar machen zu können.

<sup>627</sup> Vgl. *Lewicki, R. J./Bunker, B. B.* (1996), S. 120.

<sup>628</sup> Vgl. *Küpper, H.-U.* (2005b), S. 739; *Ripperger, T.* (2003), S. 17 f.

<sup>629</sup> Anreizorientierte Vergütung stellt eine Reaktion auf Moral Hazard dar. Vgl. *Milgrom, P./Roberts, J.* (1992), S. 206-209; 391-403.

<sup>630</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 67.

anzusehen ist. Die Leistung des Abschlussprüfers ist nicht direkt zu messen, so dass alternative Größen zur Beurteilung heranzuziehen wären.<sup>631</sup> So würde bspw. eine Vergütung nach Anzahl der gefundenen Bilanzierungsfehler zwar evtl. zu vertrauenswürdigerem, opportunitätsfreien Verhalten animieren, auf der anderen Seite besteht die Gefahr von blindem Aktionismus und der Übersensibilisierung, die die Abschlussprüfung unnötig verteuern, was dann wiederum den Nutzen des Auftraggebers schmälert.

## 4.3 Altruismus

### 4.3.1 Grundlegende Möglichkeit uneigennütigen Verhaltens

Innerhalb der Wirtschaftswissenschaft herrscht das Bild eines egoistischen, nutzenmaximierenden Akteurs vor. Unterstellt man im Entscheidungskalkül lediglich Selbstinteresse, wird die Opportunismusgefahr immer gegenwärtig sein.<sup>632</sup> Vertrauen beruht jedoch gerade darauf, dass jemand auch dann kooperiert, wenn er nicht dazu gezwungen wird und keine direkten materiellen Anreize bestehen. Vertrauen im eigentlichen, engen Sinn ist demnach mit nichtegoistischen Quellen der Zusammenarbeit assoziiert, die in psychologischen Mechanismen fußen. Berücksichtigt man solche psychologischen Faktoren, ist nicht mehr von Gründen für Vertrauen bzw. vertrauenswürdigen Verhalten die Rede, sondern nur noch von dessen Ursachen.<sup>633</sup>

Materielles Selbstinteresse und Zwang stellen keine ausreichende Basis für eine rein vertrauensbasierte Kooperation dar.<sup>634</sup> Altruismus ist das Gegenteil von Egoismus und beschreibt selbstloses und uneigennütziges Verhalten eines Akteurs.<sup>635</sup> Altruisten sind Philanthropen, die einen nichtkalkulatorischen Nutzen aus der Befriedigung der Interes-

<sup>631</sup> Vgl. *Milgrom, P./Roberts, J.* (1992), S. 214; *Fearnley, S./Beattie, V. A./Brandt, R.* (2005), S. 40; *Ballwieser, W./Dobler, M.* (2003), S. 453.

<sup>632</sup> Siehe *Nooteboom, B.* (1996), S. 989 f.

<sup>633</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 78.

<sup>634</sup> Vgl. *Elster, J.* (1990), S. 51; *Nooteboom, B.* (1996), S. 992. Die Analyse ist bisher partiell normativer Natur, da sie bei unterstelltem rationalen Kalkül vorgibt, wann es rational ist zu vertrauen bzw. sich vertrauenswürdig zu verhalten. In einem eher deskriptiven Kontext sind aber auch psychologische Ursachen zu berücksichtigen, die auf Affekt gründen und beschreiben, was Akteure dazu veranlasst, sich selbst zu verpflichten und von Opportunismus Abstand zu nehmen.

<sup>635</sup> Vertrauenswürdiges Verhalten wird sich nur dann herausbilden, wenn es gelingt, sich uneigennützig in den anderen zu versetzen. Gründe, die gegen ein solches Einfühlungsvermögen sprechen sind hohe Selbstbezogenheit und Konkurrenzverhalten. Vgl. *Petermann, F.* (1996), S. 109. Die Vertrauensproblematik wäre nicht existent, wenn man mit Sicherheit wüsste, dass sich alle Interaktionspartner altruistisch verhalten. Eine zumindest minimale Nichtübereinstimmung zwischen individuellen und auch gesellschaftlichen moralischen Werten ist notwendig, damit Vertrauen zum Problem wird. Vgl. *Dasgupta, P.* (1988), S. 53.

sen anderer ziehen und sich daher nicht opportunistisch verhalten werden.<sup>636</sup> Altruismus beschreibt eine innere Einstellung, die nicht vom rationalen Kalkül, sondern psychologischen Faktoren wie Empfindungen und Gefühlen abhängig ist. So ist bspw. Sympathie im Sinne von Mitgefühl nur dann möglich, wenn einen Leid und Wohlergehen des anderen berühren, so dass sie sich im eigenen Empfinden widerspiegeln.<sup>637</sup> Moralisch integrires oder wohlwollendes Handeln ist nur dann intrinsisch motiviert, wenn Akteure ein Gewissen besitzen.<sup>638</sup> In einer ökonomischen Betrachtung kann das Gewissen als intrinsischer Mechanismus zur Internalisierung der durch eigenes Handeln bedingten Externalitäten in Form psychischer Kosten gesehen werden.<sup>639</sup> Demjenigen, der ein Gewissen besitzt, sind die Auswirkungen seines Handelns auf Dritte nicht gleichgültig, sondern sie beeinflussen das eigene Wohlbefinden.<sup>640</sup> Die Präferenz, sich altruistisch zu verhalten, hängt von den psychischen Kosten ab und die Bereitschaft, solche Kosten auf sich zu nehmen, ist von affektiven Komponenten wie Sympathie und Mitgefühl abhängig. Ein möglicher Vertrauensbruch bringt demnach nicht nur rational nachzuvollziehende Vorteile mit sich, sondern verursacht auch psychische Kosten, die z. B. in Form von Schuldgefühlen auftreten. Hier besteht jedoch die Gefahr, dass psychische Kosten als alles erklärendes Auffangkriterium missbraucht werden, mit denen jedes vermeintlich irrationale Verhalten erklärt werden kann, welches sich einer objektiven Betrachtung entzieht.

Vertrauen bzw. vertrauenswürdiges Verhalten weist bei unterstelltem Altruismus einen intrinsischen Wert auf und der Wunsch, für sein Engagement neben der inneren Befriedigung eine materielle Belohnung oder Reputation zu erlangen, ist in diesem Kontext lediglich von untergeordneter Bedeutung.<sup>641</sup> Altruismus arbeitet dennoch nicht vollkommen unabhängig von Selbstinteresse und Vertrauen bzw. dessen Erwidierung ist ein hybrides Phänomen, das neben Wohlwollen auch immer kalkulatorische Elemente ent-

<sup>636</sup> Vgl. *Deutsch, M.* (1962), S. 283. Es gibt unreinen Altruismus, bei dem das Wohl des anderen lediglich berücksichtigt wird und die eigene Nutzenfunktion positiv beeinflusst, und reinen Altruismus, bei dem das eigene Wohl völlig unter das Wohl des anderen gestellt wird. Vgl. *Kirchgässner, G.* (1991), S. 60 f.

<sup>637</sup> Nach Kant hingegen erfolgt moralisches Handeln vor allem aus Pflicht. Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 142.

<sup>638</sup> Moral wendet sich an den einzelnen Menschen als sittliches Subjekt, dass vor seinem Gewissen Rechenschaft über sein Tun ablegt. Vgl. *Hagel, J.* (2002), S. 1355.

<sup>639</sup> Das bedeutet jedoch nicht, dass solche Kosten näher zu spezifizieren bzw. quantifizieren sind und in einem rationalen Kalkül Berücksichtigung finden. Die Einbeziehung solcher Kosten würde zu einer Verwässerung des Kalküls führen und verspricht hier keinen Erkenntnisfortschritt.

<sup>640</sup> Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 143-145.

<sup>641</sup> Vgl. *Deutsch, M.* (1962), S. 305 f.

hält.<sup>642</sup> „Purely altruistic acts are rare if not non-existent in business.“<sup>643</sup> So ist die Bereitschaft, sich unter Berücksichtigung sozialer Normen und Werte vertrauenswürdig zu verhalten, zwar grundsätzlich von der intrinsischen Motivation abhängig, auf diese wirkt sich aber, wenn auch unbewusst, zudem der Wunsch nach Reputation oder sozialer Anerkennung aus.<sup>644</sup> Ökonomen sind versucht, alle Verhaltensweisen unter dem Deckmantel des Selbstinteresses zu fassen, um die theoretischen Perspektiven des zweckrationalen Handelns aufrecht zu erhalten. Man kann also argumentieren, dass auch die Erlangung von Befriedigung und somit emotionalem Nutzen letztendlich egoistisch ist.<sup>645</sup> Dennoch sind hier unterschiedliche Dimensionen des Selbstinteresses zu beobachten. So wird auf der einen Ebene versucht, materielle Vorteile zu erlangen, während altruistisches Verhalten zu Einkommenseinbußen führen kann, da hier Ziele wie erlangte Freude oder befriedigte Eitelkeit dominieren.<sup>646</sup> Eine solch allumfassende Sichtweise des Selbstinteresses als Grund alles Handelns ist per se unfalsifizierbar und verspricht keinen Erkenntnisfortschritt, so dass die Unterscheidung von Selbstinteresse und Altruismus hier schon alleine aufgrund der unterschiedlichen und widersprüchlichen Zieldimensionen aufrecht erhalten werden soll.

#### 4.3.2 Gemeinschaftliche Werte und soziale Normen

Ursachen für altruistisches Verhalten liegen in gemeinschaftlichen, gesellschaftlich begründeten Werten, die sich in sozialen Normen manifestieren.<sup>647</sup> Soziale Normen spezifizieren Handlungen, die von einer Menge an Personen als angemessen oder korrekt bzw. unangemessen und falsch angesehen werden.<sup>648</sup> Auch im Fall von unreinem Altruismus, bei dem das Wohl des anderen lediglich berücksichtigt wird und die eigene Nutzenfunktion positiv beeinflusst, werden soziale Normen eine bewusste Kalkulation erschweren.<sup>649</sup> Die Kultur und daraus abgeleitete soziale Normen stabilisieren soziale

---

<sup>642</sup> Vgl. *Bachmann, R.* (1998), S. 303; *Nooteboom, B.* (2002), S. 64.

<sup>643</sup> *Ouchi, W. G.* (1981), S. 44.

<sup>644</sup> Vgl. *Deutsch, M.* (1973), S. 156; *Nooteboom, B.* (2002), S. 68.

<sup>645</sup> Siehe *Nooteboom, B.* (1996), S. 992.

<sup>646</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 71.

<sup>647</sup> Vgl. *Berg, J./Dickhaut, J./McCabe, K.* (1995), S. 132; *Gundlach, G. T.* (1994), S. 252. Zum Bedürfnis nach wirksamen sozialen Normen siehe *Coleman, J. S.* (1991), S. 311-343.

<sup>648</sup> Siehe *Coleman, J. S.* (1991), S. 313. Die Einhaltung sozialer Werte und Normen wird von der Gesellschaft überwacht. Vgl. *Parsons, T.* (1972), 126 f. Soziale Normen sind im Regelfall nicht durch die Rechtsordnung geschützt und werden durch Sanktionen bspw. in Form von gesellschaftlicher Ächtung durchgesetzt.

<sup>649</sup> Vgl. *Lane, C.* (1998), S. 6.



Erwartungen in einem System, reduzieren zwischenmenschliche Verhaltensunsicherheit und geben Orientierung im Alltag.<sup>650</sup> In vertrauensgeprägten Kulturen wird Altruismus daher einen sozial erwünschten Grundwert des Verhaltens im anthropologischen Sinn darstellen. Allerdings sind Werte und Normen sozialen Verhaltens nicht allgemeingültig, sondern variieren zwischen einzelnen Ländern und Kulturkreisen.<sup>651</sup>

Soziale Normen stellen einen möglichen Ansatz dar, um zu erklären, warum sich Akteure vertrauenswürdig verhalten und Opportunismusköglichkeiten nicht ausnutzen.<sup>652</sup> Neben der möglichen Belohnung durch andere bspw. in Form sozialer Anerkennung bei Befolgung der Normen, kann davon ausgegangen werden, dass Akteure soziale Normen internalisieren und sich deshalb allein schon aufgrund der Aufrechterhaltung des Selbstbilds anderen gegenüber wohlwollend bzw. altruistisch verhalten.<sup>653</sup> „Norms and values of behaviour tend to be internalized, to a greater or lesser extent, by people as part of tacit knowledge, assimilated in socialization and habitualization”.<sup>654</sup> Die Durchsetzung sozialer Normen hängt vom Maß der Internalisierung ab. Internalisierte Normen gelten als Installation eines Gewissens durch Sozialisierung.<sup>655</sup> Sozialisierung bedeutet, die Präferenzen eines Akteurs denen des sozialen Umfelds anzugleichen, wobei soziale Normen das Vorhandensein einer Gemeinschaft mit geteilten Werten voraussetzen, die auf Faktoren wie gemeinsamer Herkunft oder Branchenzugehörigkeit basieren.<sup>656</sup> Allerdings gibt es aus sozialpsychologischer Sicht auch normative Komponenten wie Gruppenzwang oder Bezugspersoneneinflüsse, die sozialen Druck aufbauen und zu erzwungenem vertrauensadäquaten Verhalten führen, das nicht auf internalisierten Normen basiert.<sup>657</sup>

<sup>650</sup> Vgl. Fairholm, G. W. (1994), S. 39 f.

<sup>651</sup> Siehe hierzu Nooteboom, B. (2002), S. 128; Daekin, S./Wilkinson, F. (1998), S. 155-167; Brenkert, G. G. (1998), S. 286-290.

<sup>652</sup> Soziale Normen werden in dem Maße internalisiert, in dem sich ein Individuum mit einer bestimmten Gruppe identifiziert. Vgl. Berg, J./Dickhaut, J./McCabe, K. (1995), S. 132.

<sup>653</sup> Vgl. Bradach, J. L./Eccles, R. G. (1989), S. 111.

<sup>654</sup> Nooteboom, B. (2002), S. 67 f.

<sup>655</sup> Zur Umsetzung sozialer Normen siehe grundlegend Coleman, J. S. (1991), S. 344-388.

<sup>656</sup> Vgl. Lane, C. (1998), 9. Der Aufbau einer Vertrauenskultur ist abhängig von der kritischen Masse in der Gesellschaft. Nur wenn genug Akteure bereit sind, vertrauenswürdigen Verhalten zu honorieren, kann Vertrauen entstehen. Vgl. Ripperger, T. (2003), S. 232 f. In Bezug auf den Abschlussprüfer bedeutet das, dass zunächst zu hinterfragen wäre, ob überhaupt gesellschaftlicher Konsens besteht, dem Abschlussprüfer vertrauen zu wollen.

<sup>657</sup> Vgl. Wiswede, G. (2000), S. 35; Kramer, R. M. (1999), S. 579. So ist es einzelnen Akteuren in einer von Vertrauen geprägten Gruppe bspw. nicht möglich, Kontrollen zu fordern. Vgl. Langfred, C. W. (2004), S. 386.

### 4.3.3 Beziehungsabhängige Gründe

Das Verhalten von Akteuren in einem sozialen System wird neben den institutionellen Spielregeln auch von den direkten sozialen Beziehungen untereinander beeinflusst.<sup>658</sup> Neben internalisierten sozialen Normen lässt sich Altruismus daher auch auf beziehungsabhängige Quellen zurückführen. Altruistische Verhaltenstendenzen und daraus abgeleitet vertrauenswürdiges Verhalten kann zum einen auf Faktoren, die bereits zu Beginn der Beziehung bestehen, zurückgeführt werden.<sup>659</sup> Hierbei handelt es sich bspw. um Verwandtschaft oder konkrete Persönlichkeitsmerkmale. Zum anderen sind Faktoren wie aufkommende Freundschaft auszumachen, die sich erst im Zeitablauf der Beziehung entwickeln.<sup>660</sup> Altruismus ist jedoch nicht nur auf familiäre und freundschaftliche Beziehungen beschränkt. Wenn sich Akteure erfolgreich in einer Beziehung engagieren, ihre gemeinsame Vergangenheit und insbesondere Konflikte im Nachhinein neu interpretieren, kann Empathie entstehen. Empathie steigert die Bereitschaft, sich mit den Motiven des anderen auseinanderzusetzen, zu sympathisieren und evtl. sogar Abweichungen von den eigenen Erwartungen zu tolerieren.<sup>661</sup> Auf dieser Basis wird ein Akteur dann im Zeitablauf u. U. altruistische Präferenzen entwickeln, die es ihm verbieten, aufkommende opportunistische Verhaltensspielräume auszunutzen.<sup>662</sup> Er fühlt sich dem anderen gegenüber verpflichtet und lässt vertrauenswürdiges Verhalten so zu einem Normalzustand werden.<sup>663</sup> Möglicherweise sind Mikroquellen altruistischen Verhaltens in manchen Beziehungen aber auch unerwünscht, da so der Verdacht von Nepotismus aufkommt. Hier ist auch der Abschlussprüfer zu nennen, da gerade altruistisches Verhalten gegenüber dem Management seine Neutralität gefährden kann.<sup>664</sup>

Als weitere Quelle vertrauenswürdigen Verhaltens ist in diesem Zusammenhang Routine bzw. Gewohnheit zu nennen. Routiniertes Verhalten erfolgt definitionsgemäß unreflektiert und kann demzufolge nicht als kalkuliert bezeichnet werden. Dennoch ist routiniertes Verhalten im Kontext begrenzter Rationalität rational, da es einem Individuum

<sup>658</sup> Vgl. Ripperger, T. (2003), S. 187.

<sup>659</sup> Vgl. Sydow, J. (1998), S. 39.

<sup>660</sup> So auch. Nooteboom, B. (2002), S. 70; Zucker, L. G. (1986), S. 61.

<sup>661</sup> Vgl. Nooteboom, B. (2002), S. 28.

<sup>662</sup> Siehe Sabel, C. F. (1993), S. 1136 f.; Sako, M. (1992), S. 47.

<sup>663</sup> Vgl. Deutsch, M. (1962), S. 282.

<sup>664</sup> An dieser Stelle sei jedoch darauf hingewiesen, dass es nicht darum geht, die Zulässigkeit eines solchen Motivationstyps zu beurteilen, sondern darum, die grundlegende Möglichkeit einer solchen Verhaltensdisposition darzustellen.

ermöglicht, seine beschränkten Aufnahmekapazitäten auf neue Umstände zu lenken.<sup>665</sup> Routinen können im Zeitablauf zu stillschweigendem Wissen führen und ähnlich wie soziale Normen internalisiert werden, so dass sich altruistisches bzw. vertrauenswürdige Verhalten als nicht kalkuliertes Standardverhalten herausbilden kann.

#### 4.4 Reziprozität

Die Erwidern von Vertrauen lässt sich in vielen Fällen auf das Reziprozitätsprinzip, das Prinzip gegenseitiger Begünstigung zurückführen.<sup>666</sup> Reziprozität bewegt sich zwischen Selbstinteresse und Altruismus und ist charakterisiert als „short-term altruism for long-term self-interest“.<sup>667</sup> In einer ökonomischen Austauschbeziehung gilt das strikte quid pro quo-Prinzip. Der Austausch von Gütern oder Dienstleistungen erfolgt Zug um Zug oder ist vertraglich mit einer Spezifikation zukünftiger Bedingungen und Verfahren festgelegt.<sup>668</sup> Im Gegensatz hierzu erfolgt das Geben und Nehmen in sozialen Beziehungen nicht zwingend Zug um Zug und das Verhalten eines anderen kann weder garantiert noch explizit verlangt werden. Eine sofortige Gegenreaktion würde vielmehr als Signal aufgefasst, dass man nicht in der Schuld eines anderen stehen möchte und nicht bereits ist, sich darüber hinaus in der Beziehung zu engagieren.<sup>669</sup> Die einseitige Vorleistung unter Risiko, sprich Vertrauensgewährung, initiiert eine informelle, nicht strikte Verpflichtung, die Gabe zu gegebener Zeit zu erwidern.<sup>670</sup> Die Tatsache, für vertrauenswürdig gehalten zu werden, erzeugt einen Druck, den ein Akteur nur mildern kann, indem er etwas zurückgibt.<sup>671</sup> Reziprozität muss eine freie Entscheidung bleiben und frei von Manipulationsverdacht oder Zwang sein.<sup>672</sup> Reziprozität erhöht sowohl die Be-

<sup>665</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 70 f. Auch hier gibt es Toleranzschwellen, deren Überschreitung zur Vorsicht mahnt.

<sup>666</sup> Jeder Akteur ist dann gleichzeitig Vertrauensgeber und Vertrauensnehmer. Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 73.

<sup>667</sup> *Zündorf, L.* (1986), S. 41; *Nooteboom, B.* (2002), S. 73. Altruistisches Verhalten kann also auch für einen Egoisten rational sein. Vgl. *Gouldner, A. W.* (1960), S. 173.

<sup>668</sup> Vgl. *Deutsch, M.* (1962), S. 307. Erst bei offenen Verträgen ergibt sich die Möglichkeit für soziale Reziprozität. Vgl. *Sako, M.* (1992), S. 10.

<sup>669</sup> Vgl. *Ouchi, W. G.* (1981), S. 87.

<sup>670</sup> Die Tatsache, dass jemand Vertrauen in einen setzt, verursacht ein Gefühl, dieses Vertrauen nicht enttäuschen zu wollen. Vgl. *Dasgupta, P.* (1988), S. 53. Reziprozität beinhaltet zudem die Erwartung des Austauschs zumindest gleichwertiger Leistungen. Vgl. *Gouldner, A. W.* (1984), S. 95.

<sup>671</sup> Menschen suchen den Ausgleich. Geben und Nehmen müssen im Gleichgewicht stehen, damit Individuen sich wohl fühlen. Reziprozität besagt, dass die Beziehung nicht mehr im Gleichgewicht ist, sobald man etwas ohne Gegenleistung erhält. Hieraus resultiert dem Geber gegenüber ein Verpflichtungsgefühl. Vgl. *Sprenger, R. K.* (2002), S. 103.

<sup>672</sup> Vgl. *Luhmann, N.* (2000), S. 56 f.; *Nooteboom, B.* (2002), S. 74.

reitschaft zu vertrauen, als auch die Bereitschaft, sich vertrauenswürdig zu verhalten. Die Abwesenheit oder Verletzung von Reziprozität hingegen lässt Vertrauen erodieren.<sup>673</sup> Akteure weisen regelmäßig eine starke Präferenz zur Befolgung der Reziprozitätsnorm auf, auch wenn es der individuellen monetären Nutzenmaximierung entgegensteht.<sup>674</sup>

Selbst wenn jedwede Handlung ohne direkt Gegenleistung zunächst altruistisch wirkt, dient auch diese der Befriedigung von Selbstinteresse, da man erwartet, dass der andere sich reziprok wohlwollend verhält und man so letztlich seinen eigenen Nutzen mehrt.<sup>675</sup> Der Grund, sich vertrauenswürdig zu verhalten ist bei unterstellter Reziprozität weder völlig uneigennützig noch strikt kalkulierend.<sup>676</sup> Eine vermeintlich selbstlose Handlung vermag die Reputation zu stärken, Dankbarkeit zu erlangen, Beziehungen zu festigen<sup>677</sup> und im Gegenzug wohlwollende Handlungen des anderen zu begünstigen.<sup>678</sup> Die durch ausstehende Obligationen geschaffenen Kreditor-Debitor-Beziehungen tragen aufgrund der Wechselseitigkeit wesentlich zur Stabilität von Beziehungen und sozialen Systemen bei, denn solange die gegenseitigen Ansprüche unausgeglichen sind, hat kein Akteur einen Anreiz, die Beziehung abubrechen.<sup>679</sup> Die evolutionäre Psychologie geht davon aus, dass die Tendenz zur Reziprozität in den Genen liegt<sup>680</sup> und die Reziprozitätsnorm ist demnach in allen Kulturen zumindest rudimentär verankert.<sup>681</sup> Deren Internalisierung wirkt sich wiederum auf die individuelle Bereitschaft zu vertrauen bzw. sich vertrauenswürdig zu verhalten aus.

In diesem Zusammenhang soll noch kurz auf das Bestehen von Reziprozität in Systemen bzw. Institutionen eingegangen werden.<sup>682</sup> Das Reziprozitätsmoment stellt ein we-

---

<sup>673</sup> So auch *Kramer, R. M.* (1999), S. 575 f.

<sup>674</sup> Vgl. *Küpper, H.-U.* (2005a), S. 844.

<sup>675</sup> Vgl. *Gouldner, A. W.* (1984), S. 102.

<sup>676</sup> So auch *Nooteboom, B.* (2002), S. 73.

<sup>677</sup> Vgl. *Murakami, Y./Rohlen, T. P.* (1992), S. 73.

<sup>678</sup> Vgl. *Petermann, F.* (1996), S. 12. Entstehende Schuldgefühle dienen als psychische Sanktionen für den Fall, dass jemand sich nicht reziprok verhalten will. Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 157.

<sup>679</sup> Ähnlich *Gouldner, A. W.* (1960), S. 174.

<sup>680</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 77. Reziprozität war schon zu Zeiten der Jäger und Sammler eine notwendige Verhaltensweise. Zur Anreicherung des Speiseplans und aufgrund von mangelnden Lagermöglichkeiten erschien es vorteilhaft, seine Beute und Ernte zu teilen und darauf zu bauen, dass sich andere bei Zeiten ebenfalls wohlwollend verhalten. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 25 f.

<sup>681</sup> Vgl. *Gouldner, A. W.* (1960), S. 170.

<sup>682</sup> Siehe hierzu *Schweer, M./Thies, B.* (2003), S. 45 f.

sentliches Merkmal innerhalb des Vertrauensprozesses dar. Vertrauen setzt voraus, dass man vertrauenswürdigen Verhalten des Interaktionspartners erwartet. Zwischenmenschliche Beziehungen scheitern unweigerlich, wenn ein Interaktionspartner einen Vertrauensvorschuss leistet und das Gefühl hat, dass dieser nicht erwidert wird. Im Falle systemischen oder institutionellen Vertrauens spielt Reziprozität jedoch eine untergeordnete Rolle. Zwar bestehen auch gegenüber einem System Erwartungen, allerdings beziehen sich diese normalerweise nicht darauf, dass ein abstraktes Konstrukt wie ein System Vertrauen erwidert. Enges Vertrauen eines Systems in ein Individuum oder zwischen Systemen ist unmöglich und lediglich über Angehörige eines Systems denkbar. Nur Individuen können vertrauen, betriebliche Organisationen, Institutionen oder Systeme in ihrer Gesamtheit können es nicht. Eine Institution an sich kann sich zwar grundsätzlich als vertrauenswürdig erweisen, sie kann die Beziehung aber nicht durch eigene Vertrauenshandlungen intensivieren. Diese Einseitigkeit führt dazu, dass sich Vertrauen gegenüber Institutionen nur zögerlich entwickelt und im Vergleich zu persönlichem Vertrauen weniger ausgeprägt ist. Institutionen bzw. Systeme müssen daher gerade aufgrund des Fehlens der stabilisierenden Reziprozität ihre Vertrauenswürdigkeit permanent beweisen und durch andere Mechanismen kompensieren.<sup>683</sup>

---

<sup>683</sup> Vgl. *Schweer, M./Thies, B.* (2003), S. 46. Jedoch kann Reziprozität zwischen einzelnen Akteuren zur Stabilisierung eines Systems beitragen. Vgl. *Gouldner, A. W.* (1984), S. 102.

## 5 Vertrauensentstehung

### 5.1 Grundsätzliche Vertrauensbereitschaft

#### 5.1.1 Persönlichkeitsorientierte Vertrauensforschung

Ökonomische Theorien zur Vertrauensproblematik verdeutlichen zwar die materielle Vorteilhaftigkeit von Vertrauen in gewissen Situationen, sie leisten jedoch keinen Beitrag zur Erklärung der Entstehung von Vertrauen bzw. liefern letztendlich keine befriedigende Erklärung dafür, warum ein Akteur Vertrauen gegenüber anderen Mechanismen der Reduzierung des Beziehungsrisikos präferiert. Daher soll nun der Frage nachgegangen werden, wie der Vertrauensgeber bewusst oder unbewusst entscheidet, ob er vertraut oder nicht. Eine zentrale Entstehungsbedingung für Vertrauen stellt die grundsätzliche Vertrauensbereitschaft im Sinne einer generellen Prädisposition dar,<sup>684</sup> auf deren Basis sich spezifische Erwartungen gegenüber Personen, Organisationen, Institutionen oder Systemen ausbilden, die dann die Grundlage zur abschließenden Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit darstellen. Auf Basis der attribuierten Vertrauenswürdigkeit entscheidet ein Individuum dann letzten Endes bewusst oder unbewusst, ob es vertraut oder nicht.

Die persönlichkeitspsychologische Forschung zur Vertrauensproblematik stellt einen Gegenpol zu rationalen Kalkülmodellen dar.<sup>685</sup> Vertrauen stellt sich hier als positive, oft unreflektierte Emotion dar, die regelmäßig durch sozial gelernte und bestätigte Erwartungen gegenüber anderen Personen, Organisationen und der Umwelt verstärkt wird.<sup>686</sup> Die persönliche Vertrauensdisposition betrifft sowohl die generelle Bereitschaft sich unabhängig von einer konkreten Situation kooperativ zu verhalten und beeinflusst zugleich die Präferenzen bezüglich der Auswahl möglicher Kooperationspartner.<sup>687</sup> Je ausgeprägter die grundsätzliche, generelle Vertrauensbereitschaft ist, desto weniger spezifische Anforderungen bestehen in konkreten Beziehungen.<sup>688</sup> Zudem ist davon

---

<sup>684</sup> Die Existenz einer solch generellen Vertrauensprädisposition ist allgemein anerkannt, ruft bei Ökonomen aber nur in dem Maße Interesse hervor, wie damit verbundene individuelle Faktoren verlässlich messbar sind und somit als Grundlage für rationale Entscheidungen herangezogen werden können. Vgl. *Kramer, R. M.* (1999), S. 575.

<sup>685</sup> Die persönlichkeitstheoretische Vertrauensforschung fragt nicht, ob Vertrauen rational ist, sondern warum manche Individuen in einer Situation vertrauen und andere nicht. Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 139.

<sup>686</sup> Ähnlich *Barber, B.* (1983), S. 164 f.

<sup>687</sup> Vgl. *Deutsch, M.* (1973), S. 53.

<sup>688</sup> Vgl. *McNight, D. H./Cummings, L. L./Chervany, N. L.* (1998), S. 477 f.

auszugehen, dass sich die individuelle Vertrauensbereitschaft auch auf vermeintlich rationale Entscheidungskalküle auswirkt.<sup>689</sup>

### 5.1.2 Entwicklungspsychologische Konzeption des Urvertrauens

Eine der populärsten Auffassungen von Vertrauen basiert auf dem tiefenpsychologischen Entwicklungsmodell von Erikson.<sup>690</sup> Dieser hat eine der bedeutendsten Theorien zur Persönlichkeitsentwicklung vorgelegt, die auf psychoanalytische und sozialpsychologische Forschungsergebnisse zurückgreift.<sup>691</sup> Die Persönlichkeitsentwicklung hängt demnach primär vom Aufbau der Ich-Identität ab, d. h. es geht darum, eine stabile Persönlichkeit, ein inneres Identitätsgefühl auszubilden.<sup>692</sup> Hiermit ist nicht die Identität gemeint, die Dritte aufgrund der Außenwirkung einer Person annehmen. Die Ich-Identität basiert auf der Unterscheidung zwischen dem „Ich“ und dem „Selbst“. Das „Ich“ stellt Bewusstseinszentrum und Reflexionsinstanz dar. Das „Selbst“ hingegen stellt das Objekt des Nachdenkens dar, das sich permanent wandelt und zudem mit den vergangenen und zukünftigen Formen des Selbst übereinstimmen muss. Die Ich-Identität stellt folglich die Instanz dar, die das Selbstbild auswählt, bewertet, integriert und überprüft.<sup>693</sup> Diese Selbstreflexion dominiert in persönlichen Krisensituationen, während sie sich im Alltag nur flüchtig in Form von Stimmungen wie Zufriedenheit und Frustration äußert. Gerade in solchen Krisenmomenten stellt sich die Frage, inwieweit ein Individuum selbstbewusst genug ist, seine Ich-Identität aufrecht zu erhalten oder ob es sein Selbstbild anpasst. Eine stabile, nicht pathologische Ich-Identität zeichnet sich dadurch aus, dass das Individuum in der Lage ist, auch bei veränderten Umweltbedingungen als Mitglied der Gesellschaft zu bestehen.<sup>694</sup>

Die Entwicklung einer stabilen Ich-Identität hängt davon ab, inwiefern man in der Lage ist, elementaren Krisen erfolgreich zu begegnen.<sup>695</sup> Erikson geht dabei davon aus, dass Krisen von der Säuglingsphase bis hin zum Jugendalter maßgeblich prägend für das

---

<sup>689</sup> Hier ist bspw. die Gewichtung einzelner Risikofaktoren zu nennen.

<sup>690</sup> Siehe hierzu grundlegend Erikson, E. H. (1950).

<sup>691</sup> Vgl. auch Eberl, P. (2003), S. 117-120.

<sup>692</sup> Vgl. Petermann, F. (1996), S. 12.

<sup>693</sup> Vgl. Erikson, E. H. (1970), S. 216-220, 225-230; Eberl, P. (2003), S. 118.

<sup>694</sup> Siehe hierzu Erikson, E. H. (1970), S. 80 f.

<sup>695</sup> Vgl. Erikson, E. H. (1970), S. 18-22.

spätere Identitätsgefühl sind,<sup>696</sup> welches sich dann in der Adoleszenz ausbildet und auf das gesamte weitere Leben auswirkt.<sup>697</sup> Er stellt verschiedene Phasen der Persönlichkeitsentwicklung in den Vordergrund, in denen spezifische Krisen tendenziell sequentiell zu bewältigen sind. Die erste dieser Krisen stellt der Konflikt von Urvertrauen gegen Urmisstrauen dar. Bereits diese erste Krisenbewältigung im Säuglingsalter zeichnet sich maßgeblich dafür verantwortlich, inwieweit ein Individuum im späteren Leben bereit ist zu vertrauen bzw. von Misstrauen geprägt ist.<sup>698</sup> Vertrauen beschreibt in diesem Kontext das Gefühl, sich auf jemanden verlassen zu dürfen bzw. das Gefühl, selbst vertrauenswürdig zu sein.<sup>699</sup> Die Vertrauensbereitschaft lässt sich letztendlich auf eine unwillkürliche aber nichtsdestotrotz prägende Urfahrung zurückführen, die primär von der Qualität der mütterlichen Beziehung zum Säugling determiniert wird,<sup>700</sup> wobei erfahrenes Urvertrauen als Voraussetzung für eine gesunde und stabile Persönlichkeitsentwicklung gesehen wird.<sup>701</sup> Zwar können auch Enttäuschungen im Erwachsenenalter zu vorübergehendem Misstrauen führen, da Vertrauen bzw. die Bereitschaft zu vertrauen aber eine auf Kindheitserfahrungen gründende Persönlichkeitsdisposition darstellt, werden bspw. Institutionen zwar in der Lage sein, korrigierend einzugreifen und vorübergehenden Misstrauenstendenzen entgegenzuwirken,<sup>702</sup> die grundsätzliche Vertrauensbereitschaft entzieht sich jedoch einer solch gezielten Beeinflussung.

An Eriksons Konzeption des Urvertrauens ist die Annahme zu kritisieren, dass die Bereitschaft eines Erwachsenen zu vertrauen, primär von Konflikten im Säuglingsalter abhängt, wobei die Ausbildung von Urvertrauen oder Urmisstrauen weder erfragt, erinnert oder beobachtet werden kann.<sup>703</sup> Da dieser Prozess unbewusst abläuft, kann ein solcher Zusammenhang nur retrospektiv, bspw. anhand auftretender Pathologien vermutet werden. Es stellt sich jedoch die Frage, warum gerade die erste Krise im Säuglingsalter verantwortlich für die Ausbildung der Vertrauensbereitschaft sein soll. Die unterstellte chronologische Abfolge der Phasen der Persönlichkeitsentwicklung wirkt partiell willkürlich und Vertrauenskonflikte entstehen immer wieder in allen Phasen des Le-

<sup>696</sup> Vgl. Erikson, E. H. (1970), S. 81 f.

<sup>697</sup> So auch Eberl, P. (2003), S. 119; Erikson, E. H. (1970), S. 159-170.

<sup>698</sup> Vgl. Sprenger, R. K. (2002), S. 55 f.

<sup>699</sup> Vgl. Schweer, M./Thies, B. (2003), S. 5; Erikson, E. H. (1970), S. 97; Petermann, F. (1996), S. 12.

<sup>700</sup> Siehe Erikson, E. H. (1970), S. 104.

<sup>701</sup> Vgl. Erikson, E. H. (1970), S. 97-107. Urmisstrauen hingegen führt zu innerer Abschottung gegenüber der Außenwelt und kann zu Psychosen oder gar Schizophrenie führen.

<sup>702</sup> Vgl. Erikson, E. H. (1970), S. 81 f.

<sup>703</sup> Zur Kritik siehe auch Eberl, P. (2003), S. 134 f.



bens. Wann persönlichkeitsprägende Konflikte auftreten, variiert je nach sozialem Erfahrungshintergrund und basiert nicht starr auf psycho-biologischen Faktoren. Des Weiteren stellt sich die Frage, warum sich die Bewältigung früher kritischer Lebensphasen so massiv und unumkehrbar auf alle späteren Phasen der Identitätsbildung auswirkt. Eriksons Aussage, dass die Identitätsbildung im Jugendalter prinzipiell abgeschlossen ist und nicht durch kritische Selbstreflexion im Erwachsenenalter durchbrochen werden kann, wirkt ungesichert axiomatisch und es ist nicht nachzuvollziehen, wieso dynamische Prozesse im Erwachsenenalter so wenig Beachtung erfahren.

Abschließend bleibt dennoch festzuhalten, dass Eriksons Sichtweise verdeutlicht, dass die Bereitschaft situativ zu vertrauen nicht nur von der attribuierten Vertrauenswürdigkeit des Partners abhängt, sondern auch maßgeblich von der individuellen generellen Vertrauensdisposition beeinflusst wird, die sich einer gezielten Beeinflussung, z. B. durch staatliche Regelungen, entzieht.

### 5.1.3 Vertrauen als Erwartungshaltung

Ein weiterer bedeutender Ansatz zur persönlichkeitsorientierten Vertrauensforschung lässt sich auf Rotter zurückführen, der Vertrauen bzw. Vertrauensbereitschaft als generalisierte Erwartungshaltung auffasst.<sup>704</sup> Rotter versteht Persönlichkeit als eine Anzahl von relativ stabilen Verhaltensweisen, die auch affektive Reaktionen einschließen.<sup>705</sup> Aus dem Verhalten einer Person kann demnach auf ihre Persönlichkeit geschlossen werden und Verhaltensweisen entwickeln sich annahmegemäß durch soziale Lernprozesse.<sup>706</sup> Erfahrungen beeinflussen die Wahrnehmung in der Gegenwart, wirken sich auf das konkrete Verhalten einer Person aus und lassen so eine gewisse Verhaltensstabilität entstehen.<sup>707</sup> Diese Stabilität ist jedoch nicht als statisch und unumstößlich anzusehen, sondern kann sich bei substantiell neuen Erfahrungen ändern.<sup>708</sup> Verhaltensstabilität ist vor allen Dingen von generalisierten Erwartungen bezüglich einer möglichen positiven Verstärkung des Verhaltens abhängig und zwischenmenschliches Vertrauen stellt eine

<sup>704</sup> Siehe hierzu Rotter, J. B. (1967).

<sup>705</sup> Vgl. Rotter, J. B./Hochreich, D. J. (1979), S. 105 f. Auch wenn Rotter nicht direkt von Affektivität und Emotionen spricht, so beschreibt er doch Emotionsmerkmale als Verhaltensweisen. Zum Ansatz von Rotter siehe auch Eberl, P. (2003), S. 121-129.

<sup>706</sup> Vgl. Rotter, J. B./Hochreich, D. J. (1979), S. 126; Schweer, M./Thies, B. (2003), S. 5; Ripperger, T. (2003), S. 102.

<sup>707</sup> Vgl. Petermann, F. (1996), S. 13.

<sup>708</sup> Siehe Rotter, J. B./Hochreich, D. J. (1979), S. 127.

solch generalisierte Erwartungshaltung dar.<sup>709</sup> Rotter definiert Vertrauen als die Erwartung eines Individuums, sich auf einen anderen verlassen zu können. Vertrauen ist demnach von der Glaubwürdigkeit und Zuverlässigkeit einer Person abhängig und nicht von wohlwollenden Absichten des Gegenübers.<sup>710</sup> Die Rottersche Konzeption ist zunächst wertfrei und besteht unabhängig von guten Handlungsabsichten, da auch eine glaubwürdige Drohung Vertrauen fördert und individuelle Erwartungssysteme auf diese Weise stabilisiert werden.<sup>711</sup>

Die Interaktion des Individuums mit seiner Umwelt steht im Fokus dieses Ansatzes der Persönlichkeitsforschung. Die Persönlichkeit beschreibt die einer Person in konkreten Situationen zur Verfügung stehenden Verhaltensmöglichkeiten und ist daher vor dem Hintergrund persönlicher Erfahrungen bzw. der daraus erlernten Verhaltensweisen zu sehen. Hierbei konzentriert Rotter sich im Zuge der empirischen Forschung auf generalisierte Erwartungen, die maßgeblichen Einfluss auf die Persönlichkeit einer Person haben.<sup>712</sup> Die Erwartung bezüglich der Wahrscheinlichkeit, für ein Verhalten belohnt zu werden, lässt sich nach dem Maß der Generalität unterscheiden. Erwartungen in einer spezifischen Situation werden durch Lernprozesse aus vorherigen Situationen determiniert. Gänzlich neue, bisher unbekannte Situationen lassen sich nur auf der Basis ähnlicher Situationen beurteilen. Erwartungen aus spezifischen vorangegangenen Situationen können also für zukünftige, als ähnlich wahrgenommene Situationen generalisiert werden. In jeder konkreten Situation bestehen also spezifische und generalisierte Erwartungen, wobei generalisierte Erwartungen mit zunehmender Neuartigkeit der Situation stärker in den Vordergrund treten.<sup>713</sup> Die Persönlichkeit eines Individuums lässt sich insbesondere auf Basis bestehender generalisierter Erwartungen bestimmen. Eine solch generalisierte Erwartung stellt die grundsätzliche Vertrauensbereitschaft dar.<sup>714</sup> Das Verhalten des potenziellen Vertrauensgebers hängt in konkreten Situationen von der jeweiligen Vertrauensbereitschaft ab, wodurch sich dann letztlich unterschiedliche Ver-

<sup>709</sup> Vgl. Ripperger, T. (2003), S. 101.

<sup>710</sup> Vgl. Rotter, J. B. (1967), S. 651; Petermann, F. (1996), S. 20; Giddens, A. (1996), S. 49; Kaplan, R. M. (1973), S. 13. Auch wenn Rotter von Vertrauen als Persönlichkeitsmerkmal spricht, ist hiermit die Vertrauensbereitschaft gemeint.

<sup>711</sup> Vgl. Petermann, F. (1996), S. 13; Schweer, M./Thies, B. (2003), S. 5.

<sup>712</sup> Der Grad generalisierten Vertrauens hängt vom jeweiligen sozialen Umfeld ab und variiert innerhalb einzelner Kulturen. Vgl. Creed, D. W./Miles, R. E. (1996), S. 18 f.

<sup>713</sup> Vgl. Eberl, P. (2003), S. 122-124; Die grundsätzliche Vertrauensbereitschaft eines Akteurs ist unabhängig von den Spezifika einer bestimmten Situation. Vgl. Ripperger, T. (2003), S. 101.

<sup>714</sup> Siehe hierzu und zu weiteren generalisierten Erwartungskategorien Rotter, J. B./Hochreich, D. J. (1979), S. 117 f.

haltensweisen erklären und prognostizieren lassen.<sup>715</sup> Persönlichkeitsmerkmale wie die Vertrauensbereitschaft stellen gelernte Verhaltensdispositionen dar, die ihrerseits dann affektive bzw. emotionale Reaktionen wie den Wunsch nach Aufbau einer vertrauensvollen Beziehung begünstigen können.<sup>716</sup>

Um Vertrauen als Persönlichkeitsmerkmal zu operationalisieren und einer empirischen Untersuchung zugänglich zu machen, hat Rotter einen Fragebogen entwickelt. Mit diesem soll herausgefunden werden, ob ein Individuum eine hohe oder geringe Vertrauensbereitschaft aufweist. Fragen lauten hier bspw., ob man vor Gericht eine unvoreingenommene Behandlung erfährt oder ob Heuchelei in der Gesellschaft zunimmt. Die Beantwortung erfolgt anhand einer fünfstufigen Likertskala<sup>717</sup> und die Vertrauensbereitschaft wird additiv ermittelt.<sup>718</sup> Auf Basis der Antworten lässt sich dann beurteilen, ob eine Person eine hohe generalisierte Vertrauensbereitschaft aufbringt und so in konkreten Situationen eher bereit ist zu vertrauen.<sup>719</sup> Skalen zur Erfassung generalisierten Vertrauens eignen sich jedoch nur bedingt für situationsspezifische Vertrauensprognosen. Korrelationen zwischen erfasstem und tatsächlich gezeigtem Vertrauen liegen nur zwischen 0,3 und 0,4. Die geringe Korrelation stützt die These, dass eine hohe Vertrauensbereitschaft alleine keine hinreichende Bedingung für das Eingehen einer Vertrauensbeziehung darstellt, sondern auch von situationsspezifischen Faktoren abhängt.<sup>720</sup> Die Validität des Fragebogens, die Rotter im Wesentlichen als bestätigt ansah, wurde anhand soziometrischer Einschätzungen der Befragten durch gute Freunde und Bekannte sicher-

---

<sup>715</sup> Vgl. Rotter, J. B. (1980), S. 2.

<sup>716</sup> Siehe hierzu Rotter, J. B./Hochreich, D. J. (1979), S. 162 f., die diesen Zusammenhang am Beispiel des Angstkonstrukts verdeutlichen. Das Persönlichkeitsmerkmal Vertrauensbereitschaft impliziert zudem ein Bedürfnis nach Erfüllung eben dieses Merkmals. Vgl. Eberl, P. (2003), S. 124.

<sup>717</sup> Zur Likertskala siehe auch Hunger, J. R. (1981), S. 35-37.

<sup>718</sup> Vgl. Rotter, J. B. (1967), S. 653-655; Petermann, F. (1996), S. 22-25. Die Fragen lassen sich vier Hauptkategorien zuordnen: Einstellung gegenüber der Gesellschaft und Zukunft im Generellen, Einstellung zu politischen und sozialen Institutionen, Einschätzung der Glaubwürdigkeit von Medien und Einschätzung der Verlässlichkeit spezifischer Gruppen wie Eltern und Schülern. Vgl. Eberl, P. (2003), S. 126.

<sup>719</sup> Der Fragebogen erlaubt zwar bspw. Rückschlüsse auf die Korrelation zwischen der Einstellung gegenüber politischen Institutionen und der Vertrauensbereitschaft, jedoch ergeben sich keine Kausalitätsrückschlüsse. So ist nicht ersichtlich, ob eine positive Einstellung gegenüber dem Staat auf Vertrauen gründet oder ob Vertrauen entsteht, weil man politischen Institutionen Glauben schenkt.

<sup>720</sup> Die Eindimensionalität der Interpersonal Trust Scale ist folglich kritisch zu sehen. Bspw. kann man einen Akteur, der spezifische Eigenschaften einer bestimmten Klasse aufweist, bevorzugen und ihm einen hohen Grad an Vertrauen entgegenbringen, während man anderen Akteuren grundsätzlich misstraut. Vgl. Ripperger, T. (2003), S. 103 f.

gestellt.<sup>721</sup> Aus den Kontrollfragen auf Basis soziometrischer Einschätzungen ließ sich zudem eine hohe Relation von Vertrauensbereitschaft, vertrauensvollem Verhalten und Vertrauenswürdigkeit ableiten.<sup>722</sup> Personen, die sich vertrauensvoll verhalten, werden auch als vertrauenswürdig angesehen.<sup>723</sup>

Es ist jedoch anzuzweifeln, dass von einem Fragebogen, der bspw. einige Aussagen zur Glaubwürdigkeit politischer Systeme enthält, undifferenziert auf die generelle Vertrauensbereitschaft einer Person geschlossen werden kann.<sup>724</sup> So ist davon auszugehen, dass sich die Vertrauensbereitschaft gegenüber Personen von der gegenüber abstrakten Systemen oder Institutionen unterscheidet.<sup>725</sup> Vertrauensbereitschaft wird als generalisierte Erwartung im Kontext einer kognitiven und tendenziell kalkulierend angelegten Erwartungswerttheorie angesehen. Die Bedeutung generalisierter Erwartungen bleibt jedoch unklar. Möglicherweise beeinflussen generalisierte Erwartungen die kognitive Analyse, sind dieser also vorgeschaltet oder sie sind Bestandteil der Reflexion über mögliche Verhaltensweisen, was jedoch dem Begriff der Generalität zuwiderläuft. Erwartungen in konkreten Situationen hängen für Rotter von generalisierten und spezifischen Erwartungen ab. Soll die tatsächliche Bedeutung von Vertrauen hinterfragt werden, wäre jedoch zu untersuchen, inwiefern sich die beiden Erwartungskategorien beeinflussen und worin das besondere Moment einer Vertrauens Erwartung liegt. Wirkt eine generalisierte Erwartungshaltung im Hintergrund und steht nicht reflexiv zur Verfügung, so werden alle Verhaltensweisen unbewusst von dieser beeinflusst und geprägt. Vertrauensbereitschaft als Persönlichkeitsmerkmal wirkt sich also auf jedes Verhalten aus, muss sich aber gleichzeitig davon differenzieren lassen.<sup>726</sup>

Anhand der persönlichkeitsorientierten Vertrauensforschung lässt sich unmittelbar nachvollziehen, dass Vertrauen nur möglich ist, wenn Akteure aufgrund einer entsprechenden Persönlichkeitsdisposition bereit sind zu vertrauen. Vertrauensbereitschaft als

<sup>721</sup> Vgl. *Rotter, J. B.* (1967), S. S. 659-664. Es wird davon ausgegangen, dass eine hohe generalisierte Vertrauensbereitschaft sich in beobachtbarem, vertrauensvollem Verhalten niederschlägt.

<sup>722</sup> Die Testpersonen konnten hierbei durchaus zwischen Vertrauen und Leichtgläubigkeit differenzieren. Vgl. *Rotter, J. B.* (1967), S. 663.

<sup>723</sup> Vgl. *Rotter, J. B.* (1967), S. 664.

<sup>724</sup> Vgl. *Chun, K.-T./Campbell, J. B.* (1974), S. 1060.

<sup>725</sup> Zur Kritik siehe z. B. *Koller, M.* (1997), S. 16, der davon ausgeht, dass die Prüfung der Validität durch soziometrische Schätzungen lediglich ausdrückt, dass bestimmte Verhaltensweisen vom sozialen Blickwinkel aus wünschenswert sind. Siehe auch *Eberl, P.* (2003), S. 135 f.

<sup>726</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 137. So versteht Rotter Persönlichkeit auf der einen Seite als Verhaltensrepertoire und auf der anderen Seite trennt er Persönlichkeitsmerkmale explizit von Verhaltensweisen.

Persönlichkeitsmerkmal ist der zentrale Faktor bei der Entstehung von Vertrauensbeziehungen. Allerdings wird nicht deutlich, wann und wie generelle Vertrauensbereitschaft zu vertrauensvollem Handeln führt. Die Auffassung von Vertrauen als individualistischer Handlungsentscheidung lässt zudem beziehungsabhängige Faktoren weitgehend außer Acht.<sup>727</sup> Die Bereitschaft zu vertrauen ist hier vom Selbstkonzept abhängig,<sup>728</sup> einer nicht interaktionsabhängigen Grundeinstellung, die aufgrund von zahlreichen Erfahrungen tendenziell stabil ist. Folglich kann Vertrauen auch nicht einfach so durch institutionelle Regelungen hergestellt werden. Allerdings ist es durchaus denkbar, das Selbstkonzept bzw. die Vertrauensbereitschaft indirekt durch vertrauensfördernde Maßnahmen und soziale Strukturen zu beeinflussen.<sup>729</sup>

## 5.2 Vertrauensentstehung in sozialen Systemen

### 5.2.1 Emergenz

Vertrauen wird gemeinhin in einem beziehungsabhängigen, sozialen Kontext gesehen, so dass die Erklärung der Entstehung von Vertrauen auch aus einem soziologischen Blickwinkel erfolgen kann. Vertrauen wird hier als Eigenschaft von kollektiven Einheiten gesehen und nicht als Individualverhalten, da einzelne Akteure Vertrauen nur innerhalb von Beziehungen benötigen.<sup>730</sup> Stellt Vertrauen ein kollektives Merkmal zwischen den Akteuren in einer Beziehung, Gruppe oder der gesamten Gesellschaft dar, so besteht der soziologische Anspruch darin, zu untersuchen, wann und warum Vertrauen auf zwischenmenschlicher Beziehungsebene auftritt und es geht eben nicht um individuelle, psychologische Verhaltensdispositionen. Es wird argumentiert, dass dort, wo Vertrauen als soziale Realität besteht, interpersonelles Vertrauen automatisch auftritt, so dass es nicht nur auf zugrunde liegende psychologische Mechanismen reduziert werden kann. Die Soziologie sieht Vertrauen als essentiell gesellschaftlich normativ an und die individuell kalkulierende oder psychologisch determinierte Sichtweise rückt in den Hintergrund der Betrachtung.<sup>731</sup> Nichtsdestotrotz ermöglicht Wissen über psychologische Fak-

<sup>727</sup> Vgl. Eberl, P. (2003), S. 134-139.

<sup>728</sup> Das Selbstkonzept wirkt sich auch auf die Erwartungshaltung aus, inwieweit sich der Partner reziprok verhalten wird. Vgl. Whitener, E. M. et al. (1998), S. 522.

<sup>729</sup> Vgl. Whitener, E. M. et al. (1998), S. 518 f. Auf Organisationsebene werden u. a. Erlebnispädagogik und Mitspieltheater zur Bewusstmachung und Veränderung des Selbstkonzeptes vorgeschlagen. Vgl. Eberl, P. (2003), S. 271.

<sup>730</sup> So auch Lewis, J. D./Weigert, A. (1985), S. 968.

<sup>731</sup> Vgl. Lewis, J. D./Weigert, A. (1985), S.976.

toren und Hintergründe Aussagen über das zu erwartende Verhalten in sozialen Systemen.<sup>732</sup>

Vertrauen stellt aus soziologischer Perspektive ein emergentes Phänomen dar. Emergenz bedeutet, dass sich bestimmte Eigenschaften eines Ganzen nicht durch die Summe seiner Teile erklären lassen. Innerhalb eines Systems wie der Gesellschaft, können sich daher Eigenschaften und Verhaltensmuster entwickeln, die sich nicht aus der Summe der beteiligten Einzelkomponenten oder dem Verhalten der beteiligten Akteure ableiten lassen. Daraus folgt auch, dass emergente Phänomene bei einer reduktionistischen Herangehensweise evtl. nicht entdeckt werden können und sich einer genaueren Analyse entziehen.<sup>733</sup>

Auch Vertrauensbeziehungen stellen ein solch emergentes Phänomen dar, so dass rein handlungstheoretische Erklärungen als unzureichend angesehen werden.<sup>734</sup> Vertrauen ist kein zufälliges Nebenprodukt kalkulierten Verhaltens, sondern lässt sich letztlich auf immanente soziale Dynamik zurückführen.<sup>735</sup> Eine Gesellschaft, die sich durch vielfältige Beziehungsformen auszeichnet und nicht bloß als Ansammlung von Individuen darstellt, ist zwingend auf Vertrauen angewiesen, da nur wenige Beziehungen auf Basis von harten Fakten und rationalen Beurteilungen Bestand haben. „Therefore, we may say that trust exists in a social system insofar as *the members of that system act according to and are secure in the expected futures constituted by the presence of each other or their symbolic representations* [Hervorhebung im Original].“<sup>736</sup> Vertrauen kann demnach als notwendige Voraussetzung für eine Gesellschaft, deren Alternativen zu Vertrauen in Angst und Chaos bestehen, gesehen werden.<sup>737</sup> Vertrauen kann zudem als ge-

<sup>732</sup> Vgl. Deutsch, M. (1962), S. 275.

<sup>733</sup> Vgl. Küppers, G./Krohn, W. (1992), S. 7.

<sup>734</sup> Der methodologische Individualismus berücksichtigt, dass das rationale Verhalten von Individuen emergente Phänomene auf Systemebene hervorbringen kann, die nicht beabsichtigt oder antizipiert wurden. Vertrauen entsteht dann als Nebeneffekt des Handelns auf Systemebene. Individuen stützen sich bei ihrer vermeintlich rationalen Entscheidungsfindung jedoch auf diese Systeme und das damit verbundene, nicht intendierte Vertrauen, was dann eigentlich außerhalb eines rationalen Kalküls liegt. Um diese Inkonsistenz aufzulösen, wird ein irrationales Moment bemüht, was jedoch den Wert des Paradigmas einschränkt. Vgl. Coleman, J. S. (1991), S. 2-7; Eberl, P. (2003), S. 70.

<sup>735</sup> Vgl. Eberl, P. (2003), S. 139 f.

<sup>736</sup> Lewis, J. D./Weigert, A. (1985), S. 968.

<sup>737</sup> Obwohl Vertrauen in sozialen Beziehungen unentbehrlich ist, enthält es immer ein Risikoelement und latente Zweifel. Wenn es effektive Alternativen zu Vertrauen gäbe, müsste man das Risiko nicht in Kauf nehmen. Vgl. Lewis, J. D./Weigert, A. (1985), S. 968.

sellschaftliche Konvention oder soziale Orientierung aufgefasst werden,<sup>738</sup> die wiederum von sozialen Werten und institutionellen Rahmenbedingungen beeinflusst wird.<sup>739</sup> Akteure in einer Gesellschaft vertrauen dann, weil es einen Verhaltensstandard darstellt und mangelndes Wissen ausgeglichen werden muss.<sup>740</sup> Viele Sachverhalte, die Individuen für wahr und rational halten, werden im Vertrauen auf andere weitgehend unreflektiert übernommen und nicht durch eigene Anstrengungen überprüft.<sup>741</sup>

### 5.2.2 Soziale Komplexitätsreduktion

Bei der Darstellung von Vertrauen als sozialem Phänomen steht nicht die individuelle Verhaltensdisposition im Vordergrund der Betrachtung, sondern die Beziehungsdimension. Während Williamson innerhalb der Transaktionskostenanalyse rationale Kalkulation im ökonomischen Kontext dafür verantwortlich sieht, dass Vertrauen unnötig ist, nimmt Luhmann exakt die gegenteilige Sichtweise ein. Da eine vollständige und verlässliche Kalkulation unmöglich erscheint, ist Vertrauen essentiell.<sup>742</sup> Es wird von einer grundsätzlichen Unwahrscheinlichkeit sozialer Ordnung ausgegangen und obwohl der Alltag von Interaktionen geprägt ist, sind diese in einem Urzustand zunächst unwahrscheinlich. Diese Unwahrscheinlichkeit sozialer Ordnung resultiert aus sozialer Komplexität.<sup>743</sup> Luhmann stellt innerhalb seiner Systemtheorie daher nicht die Frage nach der Entstehung von Vertrauen in den Vordergrund, sondern fokussiert die Funktion der Komplexitätsreduktion. Über die komplexitätsreduzierende Funktion von Vertrauen herrscht im wissenschaftlichen Diskurs weitgehend Konsens. Ohne ein Mindestmaß an Vertrauen kann kein gesellschaftliches System bestehen, keine Alltagssituation bewältigt werden und Vertrauensentstehung leitet sich zumindest partiell aus ihrer Funktion ab.<sup>744</sup>

<sup>738</sup> Vgl. *Kramer, R. M.* (1999), S. 573. Dennoch hängt das jeweilige Vertrauensniveau von der konkreten Beziehung ab. Vgl. *Daekin, S./Wilkinson, F.* (1998), S. 147. Es lassen sich Parameter identifizieren, an denen man das Vertrauensniveau innerhalb von sozialen Beziehungen festmachen kann. Die Homogenität einer Gruppe und Verbundenheit innerhalb eines sozialen Systems korrelieren positiv mit Vertrauen, während sich zunehmende Größe und Komplexität einer Gemeinschaft sowie soziale Veränderungen negativ auswirken. Vgl. *Lewis, J. D./Weigert, A.* (1985), S. 980.

<sup>739</sup> Vgl. *Bachmann, R.* (1998), S. 300; *Deutsch, M.* (1973), S. 53.

<sup>740</sup> Vertrauen ist so eng mit grundlegenden Verhaltensnormen und sozialen Gewohnheiten verbunden, dass es die meisten Teilnehmer für normal halten, bis es verletzt wird. Vgl. *Zucker, L. G.* (1986), S. 54.

<sup>741</sup> Vgl. *Sprenger, R. K.* (2002), S. 56 f.

<sup>742</sup> Siehe *Humphrey, J.* (1998), S. 218.

<sup>743</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 145 f.

<sup>744</sup> Vgl. *Schweer, M./Thies, B.* (2003), S. 12 f.

Komplexität entsteht durch Situationen mit doppelter Kontingenz, die als besonders riskant empfunden werden. Ein Partner kann grundsätzlich anders als erwartet handeln und er kann, insbesondere weil er weiß, was erwartet wird, anders handeln als erwartet. Doppelte Kontingenz bedeutet, dass ein Akteur sein Handeln von der Handlungswahl des anderen abhängig macht, während der andere Akteur seine Handlungswahl auch vom Verhalten des potenziellen Interaktionspartners abhängig macht, was letztendlich jede Interaktion verhindern würde.<sup>745</sup> Auf der anderen Seite hat jede Aktivität strukturbildenden Charakter und auch Zufälle oder Irrtümer können systembildend wirken.<sup>746</sup>

Soll nun innerhalb sozialer Systeme eine aus der doppelten Kontingenz resultierende Angschwelle bzw. Interaktionsblockade überwunden werden, sind Strategien notwendig, die es einem Individuum ermöglichen, eine Handlungsentscheidung zu treffen.<sup>747</sup> Die Gewährung von Vertrauen und Misstrauen stellen funktional äquivalente Strategien dar,<sup>748</sup> um doppelter Kontingenz zu begegnen.<sup>749</sup> Die Komplexitätsreduktion erfolgt durch die Adaption gewisser Annahmen über das zukünftige Verhalten von anderen. Der Vertrauende agiert also bis zu einem gewissen Grad so, als ob die Aktionen des potenziellen Vertrauensnehmers voraussagbar wären.<sup>750</sup> Die Komplexität sozialer Beziehungen und Systeme ist so hoch, dass konkrete Annahmen über das Verhalten von Akteuren notwendig sind, bevor dann ggf. eine Kalkulation erfolgen kann, auf deren Basis sich ein Individuum für eine Handlung entscheidet. Hierzu sind gemeinsame, komplexitätsreduzierende kognitive Strukturen notwendig, die dazu beitragen, die Wahrnehmung der Akteure in Einklang zu bringen und ein gemeinsames Verständnis füreinander aufzubringen. Auf dieser Basis bilden sich dann gegenseitige Erwartungen heraus, die wiederum als Voraussetzung für Vertrauen gesehen werden.<sup>751</sup> Um das Risiko von Erwartungsenttäuschungen zu verringern, bedarf es zusätzlicher Mechanismen wie bspw. staatlicher Regulierung. Gesetze sollen bestehende Erwartungen absichern

<sup>745</sup> Siehe hierzu ausführlich *Luhmann, N.* (1984), S. 150-165.

<sup>746</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 148.

<sup>747</sup> Doppelte Kontingenz tritt nicht nur innerhalb von sozialen Systemen auf, sondern stellt zugleich den Ausgangspunkt für die Entstehung sozialer Systeme dar. Das Problem der doppelten Kontingenz besteht zudem bei beiden Interaktionspartnern. Beide Seiten sind gleichzeitig Objekt und Subjekt, so dass in Beziehungen quasi eine doppelte doppelte Kontingenz besteht.

<sup>748</sup> Vgl. *Luhmann, N.* (2000), S. 92; *Ripperger, T.* (2003), S. 44. Während Vertrauen das Handlungspotenzial ausweitet, schränkt Misstrauen die Handlungsmöglichkeiten ein.

<sup>749</sup> Vertrauen ist systembildend und weist eine konkrete Funktion für das Individuum auf. Auch eine gemeinsame Wertbasis kann diese Blockade ggf. auflösen Vgl. *Parsons, T./Shils, E.* (1951), S. 16.

<sup>750</sup> Durch Vertrauen kann man das Zeitproblem überwinden. Vgl. *Lane, C.* (1998), S. 12.

<sup>751</sup> Vgl. *Humphrey, J.* (1998), S. 218; *Lane, C.* (1998), S. 12; *Strulik, T.* (2004), S. 68-73.



und Zuwiderhandlungen sanktionieren, wobei sie im Endeffekt lediglich Hintergrundcharakter aufweisen und nicht ursächlich für Vertrauen sind.<sup>752</sup> Auch wenn sich Akteure dem Risiko im Vertrauensfall bewusst sind, wird dieses nicht immer rational gewichtet, so dass Vertrauen regelmäßig gedanken- und sorglos gewährt wird.<sup>753</sup>

Das Problem der doppelten Kontingenz löst sich im Zeitablauf tendenziell von selbst auf. Doppelte Kontingenz bzw. damit verbundenes Misstrauen löst ein Unwohlsein bei Individuen aus, bis diese Situation unerträglich erscheint.<sup>754</sup> Es entsteht ein Handlungsdruck. Ein Akteur wird den ersten Schritt tun und eine riskante Vorleistung in Sinne vertrauensvollen Verhaltens erbringen. Das führt zu Handlungen des Gegenübers, die dann wiederum zu Handlungen des Initiators führen usw. Es bildet sich eine Beziehung bzw. ein System heraus, dessen Entwicklung und Ausgestaltung jedoch nicht zu prognostizieren ist und folglich als emergent anzusehen ist.<sup>755</sup> Zusammenfassend bleibt festzuhalten, dass in dieser Sichtweise die Entstehung von Vertrauen auf seine Funktion zur Reduzierung der aus doppelter Kontingenz erwachsenden Komplexität zurückgeführt wird, ohne dass das eigentliche Entstehungsmoment näher beleuchtet wird.

### 5.2.3 Gesellschaftlicher Verhaltensstandard

Für Garfinkel, der als Begründer der handlungstheoretischen Forschungsrichtung Ethnomethodologie gilt,<sup>756</sup> stellt Vertrauen kein außergewöhnliches Verhalten, sondern den Normalfall dar.<sup>757</sup> Vertrauen ist eine Bedingung für stabile Interaktion durch korrespondierende Handlungen. Lassen sich Akteure durch konstitutive Erwartungen, d. h. gemeinsame Grundannahmen bzgl. des Verhaltens im Interaktionszusammenhang leiten, vertrauen sie einander. Akteure haben eine Vorstellung bzw. Erwartung, wie die Interaktion abläuft und richten ihr Verhalten danach aus.<sup>758</sup> Die der Interaktion zugrun-

<sup>752</sup> Vgl. *Daekin, S./Wilkinson, F.* (1998), S. 154; *Lane, C.* (1998), S. 13.

<sup>753</sup> Vgl. *Lane, C.* (1998), S. 13.

<sup>754</sup> Misstrauen ist emotional belastend, so dass man Misstrauensverhältnisse im Gegensatz zu Vertrauensbeziehungen nur schwer dauerhaft aufrechterhalten kann. Vgl. *Luhmann, N.* (2000), S. 92-94.

<sup>755</sup> Vgl. *Luhmann, N.* (1984), S. 160-172.

<sup>756</sup> Siehe hierzu grundlegend *Garfinkel, H.* (1967). Innerhalb der Ethnomethodologie werden Methoden untersucht, die innerhalb eines Systems verwendet werden, um das zu tun, was beabsichtigt ist. Es geht um die Erklärung von Alltagshandlungen. Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 142.

<sup>757</sup> Vgl. *Garfinkel, H.* (1967), S. 173. Auch Garfinkel unterscheidet zwischen generellem, existenziellen Vertrauen und Vertrauen in spezifischen sozialen Kontexten, die komplementär wirken. Vgl. *Lane, C.* (1998), S. 11.

<sup>758</sup> Sie unterstellen bestimmte „Spielregeln“ und erwarten, dass diese bekannt sind und befolgt werden.

de liegende konstitutive Ordnung wird zwar nicht explizit ausgehandelt oder hergestellt, sondern unreflektiert als normale Interaktionsumwelt wahrgenommen, jedoch müssen Akteure diese Ordnung zumindest unterbewusst akzeptieren. Stabile soziale Strukturen stellen letztlich emergente Phänomene dar.<sup>759</sup> Die mit einer Interaktion verbundenen Erwartungen werden in der Regel nicht hinterfragt und Akteure gehen davon aus, dass diese Grundregeln von allen Interaktionspartnern befolgt werden. Hierdurch werden gegenwärtige sowie zukünftige Handlungen ermöglicht, so dass Vertrauen nichts anderes als alltägliche Routine darstellt.<sup>760</sup>

Kritisch anzumerken ist jedoch, dass sich Garfinkels Sichtweise eher auf Vertrautheit im Sinne von gemeinsamem Wissen im Interaktionskontext als um Vertrauen gegenüber einem konkreten Interaktionspartner bezieht, so dass das spezifische Vertrauensmoment auch hier unberücksichtigt bleibt und nicht im Systemzusammenhang erklärt werden kann.<sup>761</sup> Vertrautheit ist zwar eine Voraussetzung für Vertrauen, aber auch für Misstrauen. Vertrautheit resultiert aus einem komplexitätsreduzierenden Blick auf die Vergangenheit. Demgegenüber ist Vertrauen auf die Zukunft gerichtet.<sup>762</sup> Vertrauen ist zwar nur in einer vertrauten Welt möglich und man benötigt die Vergangenheit zur Absicherung des Handlungshintergrunds, aber Vertrauen ist keine bloße Folgerung aus der Vergangenheit. Akteure überziehen vielmehr Informationen aus der Vergangenheit und riskieren eine Bestimmung der Zukunft. Vertrauende reduzieren die Komplexität, indem sie ihre gegenwärtige Zukunft auf eine zukünftige Gegenwart festlegen.<sup>763</sup> Auch wenn die Entstehung von Vertrauen hierdurch nicht erklärt werden kann, so verdeutlicht die Sichtweise Garfinkels doch eindrücklich, dass Vertrauen ein beziehungsabhängiges Konstrukt darstellt, ohne dabei zugrunde liegende individuelle Verhaltensdispositionen auf psychologischer Ebene auszuschließen.

---

<sup>759</sup> In der Realität bestehen durchaus unterschiedliche Erwartungen bezüglich der Grundregeln menschlicher Interaktion, so dass es regelmäßig zum zumindest einseitig wahrgenommenen Vertrauensbruch kommt. Zudem besteht der Anreiz, sich durch Regelbrüche individuelle Vorteile zu verschaffen und somit vom erwarteten vertrauensvollen Normalverhalten abzuweichen.

<sup>760</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 143-145. Werden Handlungen außerhalb der bestehenden Ordnung beobachtet, entsteht Misstrauen.

<sup>761</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 168.

<sup>762</sup> Vertrauen und Vertrautheit sind mithin komplementäre Mittel der Absorption von Komplexität. Vgl. *Luhmann, N.* (2000), S. 25.

<sup>763</sup> Vgl. *Luhmann, N.* (2000), S. 23 f.

### 5.2.4 Moderne Gesellschaftsformen

Vertrauen als emergentes Phänomen in sozialen Systemen wird von Giddens insbesondere unter dem Aspekt der Vertrauenskultur in modernen Gesellschaftsformen durchleuchtet. Vertrauen in hochabstrakte Systeme nimmt innerhalb dieser Betrachtung eine zentrale Rolle ein. Vertrauen wird hier tendenziell mit Zuversicht bzw. Zutrauen gleichgesetzt,<sup>764</sup> das jedoch nicht auf konkretem Wissen, sondern Glauben beruht.<sup>765</sup> Vertrauen ist nie vollständig rational, da Wissen über Systeme oder die Absichten von anderen Akteuren oberflächlich bleibt und emotionale Ursachen regelmäßig die Grundlage für Vertrauen darstellen. Vertrauen in eine Person ist primär abhängig von der wahrgenommenen Zuverlässigkeit des Akteurs, während Vertrauen in Systeme darauf beruht, dass Akteure an die Richtigkeit der zugrunde liegenden abstrakten Prinzipien glauben.<sup>766</sup>

In heutigen Gesellschaftsformen entstehen durch neuartige institutionelle Rahmenbedingungen neue Vertrauenssituationen, die sich auf die zunehmende Trennung von Raum und Zeit, die Trennung sozialer Systeme und die permanente Reflexivität des Wissens zurückführen lassen.<sup>767</sup> Klassische soziale Systeme lösen sich aus ehemals orts- bzw. regionsgebundenen Interaktionszusammenhängen und soziale Systeme der Moderne helfen, die sich ergebenden Raum-Zeit-Differenzen zu überwinden.<sup>768</sup> Die Leistungsfähigkeit solcher Systeme hängt insbesondere davon ab, inwieweit es gelingt, symbolische Zeichen zu generieren und inwiefern Expertensysteme installiert werden können.<sup>769</sup> Die zunehmende Reflexivität des Wissens drückt sich darin aus, dass das Verhalten aufgrund neuer Informationen permanent überprüft und angepasst werden muss, so dass Wissen nicht zu Gewissheit führt. Bestehende Traditionen verlieren an Relevanz und die soziale Gesellschaftsdimension wird mit zunehmender Dynamik instabiler.<sup>770</sup> Alle Entbettungssysteme beruhen letztendlich auf Vertrauen in deren korrek-

<sup>764</sup> Zum Begriff der Zuversicht siehe auch die Ausführungen in Kapitel 2.1.4.

<sup>765</sup> Hiermit ist nicht religiöser Glauben gemeint. Glauben bedeutet hier, dass sich zwar Gründe für die Vertrauensentscheidung anführen lassen, die jedoch nicht ursächlich für die Entscheidung sind.

<sup>766</sup> Vgl. Giddens, A. (1996), S. 42 f., 117-127. Siehe hierzu auch Eberl, P. (2003), S. 158-167.

<sup>767</sup> Siehe Giddens, A. (1996), S. 9-11, 28; Nooteboom, B. (2002), S. 85 f.

<sup>768</sup> Vgl. Giddens, A. (1996), S. 33.

<sup>769</sup> Symbolische Zeichen können unabhängig von konkreten Situationen oder Merkmalen verwendet werden. Expertensysteme reduzieren das Risiko der aus der Trennung von Raum und Zeit resultierenden Entscheidungsunsicherheit Vgl. Giddens, A. (1996), S. 33-43.

<sup>770</sup> Siehe hierzu Giddens, A. (1996), S. 52-62.

te Funktionsweise, was die immense Bedeutung von Vertrauen in abstrakte Systeme in der Moderne verdeutlicht.<sup>771</sup> Vertrauen ist also zunehmend frei von lokalen Einflüssen und weitgehend interaktions- und personenunabhängig.<sup>772</sup>

Dennoch ist auch persönliches Vertrauen nach wie vor notwendig, da eine Rückbettung im Beziehungskontext der Rechtfertigung und Überprüfung des Vertrauens in Systeme dient. „Systemvertrauen ist eben in psychologischer Hinsicht nicht so befriedigend wie persönliches Vertrauen.“<sup>773</sup> Allerdings sind hier neue Beziehungsformen auszumachen. Traditionelle Beziehungen, die bspw. auf Verwandtschaft beruhen, lösen sich zunehmend auf, und Vertrauensbeziehungen in der Moderne sind Freundschaftsbeziehungen der neuen Art, die auf Anwesenheit beruhen und in denen es um Authentizität und Integrität geht.<sup>774</sup> Da hier im Vorfeld keine persönlichen Bindungen bestehen, muss beziehungsabhängiges Vertrauen in der Moderne erarbeitet werden. Das setzt Engagement voraus, da man sich nicht mehr auf traditionelle Quellen wie Familie oder lokale Gepflogenheiten beziehen kann. Akteure müssen sich dem anderen gegenüber öffnen und beweisen, dass sie integer oder auch wohlwollend sind.<sup>775</sup> Integrität bzw. Wohlwollen wird nur dann attribuiert, wenn man bereit ist, emotionalen Aufwand zu betreiben und u. a. Offenheit und Warmherzigkeit zeigt, auf dessen Basis sich dann persönliches Vertrauen aufbaut und festigt.<sup>776</sup> Beziehungen ergeben sich primär an den Zugangspunkten zu abstrakten Systemen, so dass hier Systemvertrauen und Vertrauen in Personen zusammentreffen. Insbesondere der Kontakt von Laien mit Experten und deren Repräsen-

---

<sup>771</sup> Vgl. Giddens, A. (1996), S. 39; Preisendörfer, P. (1995), S. 266. Die Entbettung führt zu Unsicherheit und Risiken, da keine Absicherung durch direkte zwischenmenschliche Beziehungen erfolgen kann. Vgl. Kumbruck, C. (2000), S. 111.

<sup>772</sup> Vgl. Giddens, A. (1996), S. 127-140. Leben in modernen Gesellschaften ist in hohem Maße auf Vertrauen angewiesen, das jedoch auf allen Ebenen abnimmt. Da Systeme und damit verbundene Institutionen letztendlich kein Vertrauen im engen Sinn herbeiführen können, zehrt sich in der Vergangenheit aufgebautes Vertrauenskapital auf. Klassische Vertrauensverhältnisse haben keinen Bestand mehr und werden von einer Misstrauenskultur verdrängt. Vgl. Frevert, U. (2000), S. 178. Eine Misstrauenskultur charakterisiert sich durch Überwachung, Fremdkontrolle und Sanktionsmaßnahmen. Vgl. Zünd, A. (2005), S. 10.

<sup>773</sup> Eberl, P. (2003), S. 161.

<sup>774</sup> Vgl. Giddens, A. (1996), S. 141-163. Allerdings bedeutet die Tatsache, dass persönliches Vertrauen immer mehr verdrängt wird, nicht, dass diese Entwicklung in allen Bereichen gutzuheißen ist, da die Überwachung durch Verträge, die auf legalen Institutionen basieren, Schwachstellen aufweist. Bei wachsender technologischer Dynamik und Unsicherheit wird es zunehmend schwer, nahezu vollständige Verträge zu spezifizieren und deren Einhaltung effektiv zu überwachen. Außerdem wird Innovationskraft gelähmt, da Wissen partiell stillschweigender Natur ist und detaillierte Verträge hier hemmend wirken. Vgl. Nooteboom, B. (2002), S. 87 f. Zur Ausgestaltung von Verträgen bei Innovationssystemen siehe Nooteboom, B. (2002), S. 129-134.

<sup>775</sup> Vgl. Eberl, P. (2003), S. 162.

<sup>776</sup> Vgl. Giddens, A. (1996), S. 150-153.

tanten an den Systemzugangspunkten hat einen besonderen Einfluss auf die Bereitschaft, Systemvertrauen zu gewähren.<sup>777</sup>

Giddens modelliert Vertrauen nicht als kalkulatorische Entscheidung, sondern als emergentes, aus der Interaktion entstehendes Phänomen und trägt so dazu bei, Verständnis für die Vertrauensproblematik aufzubauen. Hierbei erfolgt eine Unterscheidung zwischen Systemvertrauen und beziehungsabhängigem Vertrauen. Diese explizite Trennung ist zu begrüßen, da Systemvertrauen eine inhaltliche Nähe zum Begriff der Zuversicht aufweist und nicht mit persönlichem Vertrauen gleichzusetzen ist.<sup>778</sup> Die Entstehung von Vertrauen kann zwar auch dieser Ansatz letztlich nicht erklären, es wird aber deutlich, warum es gerade in modernen Gesellschaftsformen notwendig ist, ein Mindestmaß an genereller Vertrauensbereitschaft gegenüber Systemen aufzubringen, ohne dass persönliches Vertrauen dabei negiert wird.

### 5.3 Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit

#### 5.3.1 Spezifische Vertrauenserwartung

Neben der generellen, personen- und interaktionsunabhängigen Vertrauensbereitschaft, die sich bspw. auf Erfahrungen in frühester Kindheit zurückführen lässt oder emergent im Systemzusammenhang entsteht, ist die Bereitschaft, jemandem in einer konkreten Situation zu vertrauen, auch von spezifischen Faktoren abhängig.<sup>779</sup> In Bezug auf den Abschlussprüfer bedeutet das, dass diesem gegenüber eine spezifische Vertrauenserwartung besteht, die im Falle erfüllter Erwartungen zu spezifischer Vertrauensbereitschaft führen kann, die dann letztlich die Grundlage für die Gewährung von Vertrauen darstellt.<sup>780</sup> Spezifisches Vertrauen gründet auf zwei Komponenten. Neben spezifischen Erwartungen an die Beziehung in der konkreten Vertrauenssituation sind hier auch per-

---

<sup>777</sup> Hier wird Akteuren bewusst, dass auch Systeme letztendlich von Menschen gesteuert werden, was jedoch auch das Risiko birgt, dass man sich der menschlichen Fehlbarkeit bewusst wird, was dann das Vertrauen in Systeme schwächen kann. Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 162; *Giddens, A.* (1996), S. 107-109.

<sup>778</sup> Systemvertrauen beruht primär auf gelungener Außendarstellung. Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 172 f.

<sup>779</sup> Vgl. *Kramer, R. M.* (1999), S. 574; *Eberl, P.* (2003), S. 202. Die spezifische Vertrauenserwartung beschreibt, über welche Eigenschaften der potenzielle Vertrauensnehmer in einer konkreten Situation verfügen muss und wie er sich verhalten muss, um als vertrauenswürdig zu gelten.

<sup>780</sup> Generelle Vertrauensbereitschaft bzw. generelles Vertrauen besteht gegenüber allen Individuen. Allerdings sind auch hier Abstufungen möglich. So ist es möglich, von generellem Vertrauen in den Berufsstand der Abschlussprüfer zu sprechen, obwohl es sich im eigentlichen Sinne bereits um spezifisches Vertrauen handelt, da hier eine Eingrenzung der Grundgesamtheit vorgenommen wurde.

sonenspezifische Charakteristika des potenziellen Vertrauensnehmers zu beachten. Im Kontext der Vertrauensattribution stehen zunächst insbesondere Erwartungen an die Kompetenz und die Handlungsmotive des Vertrauensnehmers im Vordergrund. Im Zuge der Bildung einer spezifischen Vertrauenserwartung wird der potenzielle Vertrauensgeber versuchen, seine subjektive Unsicherheit durch die Generierung von zusätzlichen Informationen zu reduzieren. Hierbei ist er darauf angewiesen, Informationen, die z. B. als Symbole vorliegen, zu extrapolieren und sich so über mangelndes situationspezifisches Wissen hinwegzusetzen.<sup>781</sup> Erwartungen werden demnach oft nicht direkt als solche formuliert, sondern an das Vorhandensein von Surrogaten geknüpft.<sup>782</sup> So wird ein Investor u. a. erwarten, dass ein Abschlussprüfer einer Berufsorganisation angehört bzw. untersteht oder auch ein entsprechendes Examen abgelegt hat und nicht undifferenziert auf Kompetenz und Integrität abstellen.<sup>783</sup>

Erwartungen bestehen nicht unabhängig von Erfahrungen, sondern bilden sich aufgrund von Erfahrungen aus, die überdies Vergleichsmöglichkeiten eröffnen.<sup>784</sup> Erfahrungsnormen gegenüber dem Abschlussprüfer entstehen aber nur sehr bedingt, da die Abschlussprüfung lediglich begrenzt erfahrbare ist.<sup>785</sup> Erwartungen sind zudem nicht stabil und können sich im Zeitablauf ändern.<sup>786</sup> Erfährt ein Akteur wiederholt Erwartungsenttäuschungen, wird er diese anpassen, wobei zeitnahe Erfahrungen einen größeren Einfluss auf die Erwartungsbildung nehmen, als Erfahrungen, die weiter zurückliegen.<sup>787</sup> Erwartet ein Investor, wenn auch zu unrecht, dass der Abschlussprüfer vor Insolvenzen warnt, werden gegenteilige Erfahrungen möglicherweise, wenn auch nicht zwingend,

<sup>781</sup> Vgl. Ripperger, T. (2003), S. 95.

<sup>782</sup> Siehe Ripperger, T. (2003), S. 105.

<sup>783</sup> Diese stellen zugleich Indikatoren dar, anhand derer die Erwartungen bezüglich Kompetenz und Absichten in der Realität überprüft werden können.

<sup>784</sup> Vgl. Albach, H. (1980), S. 5. Zum Zusammenhang von Erfahrungen und Erwartungsbildung siehe Schütze, R. (1992), S. 247-251. Erwartungen bilden sich als Resultat kumulativer Erfahrungen im Umgang mit einem Objekt aus und führen zu einer gewissen Einstellung gegenüber dem Objekt. D. h. die spezifische Erfahrung hat Rückkoppelungseffekte auf die Erwartungshaltung.

<sup>785</sup> Vgl. allgemein Cadotte, E. R./Woodruff, R. B./Jenkins, R. L. (1987), S. 306. Es gibt auch keine Alternative zur Abschlussprüfung, so dass man diese nicht mit ähnlichen Dienstleistungen vergleichen kann, außer mit der Abschlussprüfung in anderen Staaten.

<sup>786</sup> Erfahrungen führen zu einer Anpassung der Erwartungen bzgl. Kompetenz, Integrität und Wohlwollen. Vgl. Mayer, R. C./Davis, J. H./Schoorman, F. D. (1995), S. 727 f.

<sup>787</sup> Vgl. Schütze, R. (1992), S. 85 f. Die Erwartungsenttäuschung in einer Beziehung führt ggf. zu einer Rückkoppelung auf die spezifische Vertrauensbereitschaft gegenüber Gruppen bzw. einzelnen Institutionen und wirkt sich im Extremfall sogar auf die generelle Vertrauensbereitschaft aus. Vgl. Lewis, J. D./Weigert, A. (1985), S. 977 f. So kann Fehlverhalten eines einzelnen Abschlussprüfers ggf. auf den gesamten Berufsstand abfärben. Vgl. Marten, K.-U./Köhler, A. G./Paulitschek, P. (2006), S. 24.

im Zeitablauf zu angepassten Erwartungen führen.<sup>788</sup> Falls jemand nicht das leistet, was erwartet wird, folgt hieraus aber nicht, dass man dieses nicht erwarten darf, kann oder sollte. Ist ein Akteur zudem in der Lage zu erkennen, dass es sich bei einer Erwartungsenttäuschung lediglich um einen Einzel- und nicht um den Regelfall handelt, wird er diese Erfahrung nicht auf seine grundsätzliche Erwartungshaltung ausdehnen.<sup>789</sup> Auch wenn sich Erfahrungen auf die jeweiligen Erwartungen auswirken, so bildet sich die spezifische Erwartungshaltung in jeder gegenwärtigen Situation neu aus.<sup>790</sup>

Bei den Erwartungen kann zwischen antizipativen und normativen Erwartungen unterschieden werden. Antizipativer Erwartungen sind tendenziell verhaltensorientiert und zielen darauf ab, mit möglichst hoher subjektiver Wahrscheinlichkeit zukünftige Ereignisse bzw. Ergebnisse vorherzusagen. Antizipative Erwartungen in Bezug auf den Abschlussprüfer unterstellen, dass die Adressaten fragen, welche Performance vom Abschlussprüfer wahrscheinlich zu erwarten ist.<sup>791</sup> Normative Erwartungen hingegen sind tendenziell bedürfnisorientiert und haben partiell Wunschcharakter. Sie drücken aus, wie sich der Abschlussprüfer, unabhängig von bestehenden Regelungen, jedoch unter Berücksichtigung von Kosten-/Nutzenrelationen, verhalten sollte.<sup>792</sup> Als Reaktion auf Bilanzdelikte, die für den Vertrauensschwund in den Abschlussprüfer verantwortlich gesehen werden, haben der Staat bzw. die damit verbundenen Institutionen in Form von gesetzlichen Regelungen normative Erwartungen im Namen aller Stakeholder formuliert, die zu einer rechtlich fundierten Restabilisierung der Anlegererwartungen führen sollen.<sup>793</sup> Während aufgeklärte und informierte Adressaten ihre Erwartungen primär an gesetzlichen Anforderungen ausrichten werden, ist davon auszugehen, dass sich die weitgehend uninformierte Öffentlichkeit eher von ihren Bedürfnissen leiten lassen wird,<sup>794</sup> so dass im Zuge der Erklärung des Vertrauensattributionsprozesses sowohl antizipative als auch normative Erwartungen einzubeziehen sind.

---

<sup>788</sup> Möglicherweise führt die geänderte Erwartungshaltung dann dazu, dass ein Akteur nicht mehr bereit ist, dem Abschlussprüfer zu vertrauen.

<sup>789</sup> Vgl. *Bahr, A.* (2003), S. 140. Vermeintlich sichere Erwartungen werden zumeist schon im Fall der ersten Erwartungsenttäuschung revidiert. Paradoxerweise sind unsichere Erwartungen stabiler, da Erwartungsenttäuschungen prinzipiell erwartet werden. Vgl. *Luhmann, N.* (2000), S. 103.

<sup>790</sup> Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 105.

<sup>791</sup> Vgl. *Tse, D. K./Wilton, P. C.* (1988), S. 205.

<sup>792</sup> Vgl. *Humphrey, C./Moizer, P./Turley, S.* (1992), S. 43; *Bahr, A.* (2003), S. 119 f.

<sup>793</sup> Siehe *Strulik, T.* (2004), S. 169.

<sup>794</sup> Vgl. *Bahr, A.* (2003), S. 122.

Antizipative Erwartungen drücken Vermutungen aus, wie der Abschlussprüfer seine Aufgaben erfüllt. Als ein Einflussfaktor auf die Bildung antizipativer Erwartungen ist das Leistungsversprechen des Berufsstands zu nennen, das sich primär im Bestätigungsvermerk als Versprechen zu Inhalt, Umfang und Ergebnis der Prüfung äußert.<sup>795</sup> Allerdings gibt es auch kritische Stimmen, die davon ausgehen, dass gerade der Bestätigungsvermerk falsche Erwartungen weckt.<sup>796</sup> So gehen Adressaten evtl. zu Unrecht davon aus, dass der Bestätigungsvermerk ein solides und krisenresistentes Unternehmen verspricht.<sup>797</sup> Doch bereits im Zuge des KonTraG wurde der Forderung nach einer freien und ausführlichen Formulierung des Bestätigungsvermerks nachgekommen,<sup>798</sup> wobei der IDW PS 400<sup>799</sup> jedoch verschiedene Formulierungsvorschläge beinhaltet, die zu einer fallweisen Standardisierung führen können.<sup>800</sup> Ob sich der Bestätigungsvermerk letztendlich überhaupt auf die antizipativen Erwartungen auswirkt, hängt nicht zuletzt auch maßgeblich davon ab, ob er von den Adressaten gelesen oder nur zur Kenntnis genommen wird.<sup>801</sup> Unberechtigt hohe antizipative Erwartungen an den Abschlussprüfer lassen sich regelmäßig auch auf mangelnde Kenntnis bzw. unzureichendes Verständnis des gesetzlichen Prüfungsauftrags und der vom Gesetzgeber zugewiesenen Rolle zurückführen.<sup>802</sup> Gesetzeskundigkeit hat also einen bedeutenden Einfluss auf die Erwartungsbildung.<sup>803</sup> Gleiches gilt für die Kenntnis von Prüfungsnormen.<sup>804</sup> Hierbei

<sup>795</sup> Vgl. Bahr, A. (2003), S. 133-137. Hiervon abzugrenzen sind Aussagen über die Ordnungsmäßigkeit von Jahresabschlüssen in Bescheinigungen. Vgl. grundlegend Köhler, A. G. (2006).

<sup>796</sup> Vgl. Schmidt, P.-J. (1998), S. 321; Rosenfield, P./Lorensen, L. (1974), S. 73 sowie Kelly, A. S./Mohrweis, L. C. (1989), die sich mit der Verbesserung des Prüfungsverständnisses durch Einführung des SAS No. 58 in den USA beschäftigen.

<sup>797</sup> Hier sind auch Interpretationen möglicher bestehender Bestandsgefährdungen und der richtigen Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage gemeint. Assoziationen mit dem Begriff Bestätigungsvermerk werden u. a. durch Erfahrungen mit der Prüfung oder Kenntnisse der gesetzlichen Anforderungen bestimmt. Vgl. allgemein zur Semantik Herkner, W. (1991), S. 140-171.

<sup>798</sup> Gemäß § 322 HGB ist der Inhalt des Bestätigungsvermerks nun vorsichtiger zu formulieren. Zum KonTraG siehe bspw. Moxter, A. (1997).

<sup>799</sup> Vgl. Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (Hrsg.) (2006a).

<sup>800</sup> Siehe hierzu und zur Entwicklung des Bestätigungsvermerks in Deutschland Bahr, A. (2003), S. 134 f.

<sup>801</sup> Vgl. Bahr, A. (2003), S. 137.

<sup>802</sup> Vgl. Mertens, H.-J. (1977), S. 28; Bahr, A. (2003), S. 137-139. Siehe hierzu auch die Ausführungen zur Erwartungslücke in Kapitel 2.2.1.4. Antizipative Erwartungen können zwar Wissenslücken aufdecken, allerdings sind sie ungeeignet, die Abschlussprüfung weiterzuentwickeln. Vgl. Bahr, A. (2003), S. 122.

<sup>803</sup> So ist zu beobachten, dass gerade die Adressaten hohe Erwartungen an den Berufsstand bzw. Abschlussprüfer haben, denen die Prüfungsnormen nicht geläufig sind. Dabei handelt es sich vor allem um uninformierte Aktionäre, fachfremde Journalisten und die breite Öffentlichkeit Vgl. Bahr, A. (2003), S. 141. Siehe hierzu auch die Studie von Gramling, A. A./Schatzberg, J. W./Wallace, W. A. (1996) zum Zusammenhang von Ausbildungsstand der Adressaten und Erwartungen an die Abschlussprüfung.



hat die Stärke des Verpflichtungscharakters von Prüfungs- und sonstigen berufsständischen Normen einen maßgeblichen Einfluss auf das Verhalten des Abschlussprüfers, wobei die wahrgenommene Verpflichtungsintensität, die sich letztlich auf die Erwartungsbildung auswirkt, vom tatsächlichen Verpflichtungsgrad abweichen kann.<sup>805</sup> Zudem wird dem Berufsstand unterstellt, dass er nur unzureichend mit den Adressaten der Jahresabschlussprüfung kommuniziert und folglich wenig Einfluss auf die Ausgestaltung antizipativer Erwartungen nimmt.<sup>806</sup> Hieraus resultiert die Forderung, nach zunehmender Öffentlichkeitsarbeit,<sup>807</sup> wobei das Angebot zusätzlicher Informationen nicht automatisch dazu führt, dass gegenwärtig uninformierte Investoren gedenken, auf diese Quellen zurückzugreifen. Nicht zuletzt hängen das kommunizierte Berufsbild und die daraus abgeleiteten antizipativen Erwartungen vom Selbstbild und Rollenverständnis des Abschlussprüfers ab. So wird es durchaus Prüfer geben, die ihre Rolle über die gesetzlichen Anforderungen hinaus ausdehnen, so dass kein homogenes Bild besteht.<sup>808</sup>

Normative Erwartungen an den Abschlussprüfer werden von den jeweiligen Bedürfnissen der Adressaten determiniert und können daher von der Realität abweichen.<sup>809</sup> Dieses wurde bereits im Zusammenhang mit dem Begriff der Erwartungslücke dargelegt.<sup>810</sup> Es ist unmittelbar einsichtig, dass überzogene Erwartungen zwingend zu Erwartungsenttäuschungen führen. Es stellt sich die Frage, inwiefern Investoren überhaupt wissen, dass ihre normativen Erwartungen von antizipativen Erwartungen abweichen.<sup>811</sup> Ist sich der Adressat nämlich bewusst, dass seine normativen Erwartungen tatsächlich bloßes Wunschdenken darstellen, wird er sich im Zuge der Vertrauensattribution u. U. auf anti-

<sup>804</sup> Prüfungsnormen stellen einen relativ unverzerrten Indikator für die Realität der Abschlussprüfung dar, der jedoch deren Kenntnis voraussetzt.

<sup>805</sup> Vgl. *Ruhnke, K.* (2000), S. 55-65. Zur Verpflichtungskraft berufsständischer Normen siehe auch die Studie von *Buckless, F. A./Peace, R. L.* (1993).

<sup>806</sup> Vgl. *Behr, G.* (1996), S. 540.

<sup>807</sup> Denkbar sind bspw. Aufklärungsbroschüren, in denen Aufgaben, Umfang und Grenzen der Prüfung beschrieben werden. Weitere Maßnahmen können stärkere Medienpräsenz und intensive Einbringung bei Gesetzgebungs- bzw. Anhörungsverfahren darstellen. Siehe hierzu *Störk, U. V.* (1999), S. 278-280; *Epstein, M. J./Geiger, M. A.* (1994), S. 64; *Schmidt, P.-J.* (1998), S. 321.

<sup>808</sup> Siehe hierzu die Studie zum Rollenverständnisses von *Benau, M. A. G. et al.* (1993). Für Beispiele siehe *Bahr, A.* (2003), S. 138.

<sup>809</sup> Vgl. *Bahr, A.* (2003), S. 142 f. Überzogene Erwartungen resultieren hier nicht aus mangelnder Kenntnis der gesetzlichen Regelungen, sondern drücken ein Wunschdenken aus, das trotz Kenntnis des gesetzlichen Prüfungsauftrags besteht. Bedürfnisse sind zudem nicht starr, sondern unterliegen ggf. dynamischen Änderungsprozessen.

<sup>810</sup> Siehe hierzu auch die Ausführungen zur Erwartungslücke in Kapitel 2.2.1.4.

<sup>811</sup> Es gibt Studien, die besagen, dass Erwartungen an den Abschlussprüfer auch vom jeweiligen Bildungsstand bzw. Fachwissen abhängen und mit zunehmender Ausbildung stärker an der Realität ausgerichtet werden. Vgl. *Turner, K. F./Beeler, J. D./Daniels, R. B.* (2004), S. 79.

zipative Erwartungen stützen.<sup>812</sup> Die Rolle des Berufsstands bzw. der berufsständischen Institutionen liegt darin, Aufgaben bzw. eine Funktion für die Öffentlichkeit zu übernehmen.<sup>813</sup> Das bedeutet wiederum, dass sich der Abschlussprüfer in letzter Konsequenz gesellschaftlichen Bedürfnissen anpassen muss und nicht umgekehrt.<sup>814</sup> Allerdings kann es nicht Aufgabe des Berufsstands sein, alle Investorenbedürfnisse zu befriedigen.<sup>815</sup> Zum einen sind Kosten-Nutzen-Erwägungen zu berücksichtigen und des Weiteren gibt es auch Wünsche, wie der nach absoluter Sicherheit, die nicht zu erfüllen sind. Die Möglichkeiten der Abschlussprüfung und somit auch des Abschlussprüfers sind begrenzt. Dessen dürften sich auch die Adressaten bewusst sein, so dass normative Erwartungen nur bis auf das Niveau steigen, welches als erreichbar angenommen wird.<sup>816</sup> Potenzielle Aufgaben des Abschlussprüfers sind durch seine Rollendefinition abgegrenzt und Adressaten werden im Normalfall nur solche Erwartungen an die Aufgabenerfüllung auf den Berufsstand projizieren, die mit ihrem Verständnis der Prüferrolle übereinstimmen.<sup>817</sup>

Auch wenn die Ziele der Abschlussprüfung gesetzlich festgelegt sind, bedeutet das nicht, dass diese mit den normativen Erwartungen der Investoren übereinstimmen. So mag bei einzelnen Investoren die Überzeugung vorherrschen, dass Jahresabschlüsse keine wesentlichen Fehler enthalten. Es besteht demnach die Erwartung, dass der Abschlussprüfer nur uneingeschränkte Bestätigungsvermerke vergibt. Erfüllt der Abschlussprüfer seine Aufgabe jetzt jedoch ordnungsgemäß und entdeckt wesentliche Fehler, die eine Einschränkung des Bestätigungsvermerks zur Folge haben, kann der Ärger und Frust hierüber so groß sein, dass dieser unreflektiert auf den Abschlussprüfer über-

---

<sup>812</sup> Ggf. sind Akteure nicht bereit, von ihren normativen Erwartungen abzurücken, da antizipative Erwartungen als Vertrauensgrundlage nicht ausreichen.

<sup>813</sup> Vgl. *Kühnberger, M.* (1987), S. 462-464.

<sup>814</sup> Vgl. *Epstein, M. J./Geiger, M. A.* (1994), S. 60 f.; *Hunger, J. R.* (1981), S. 141-149. So wurde bspw. mit Einführung des KonTraG dem Druck bzw. den Erwartungen der Öffentlichkeit nachgegeben, dass der Abschlussprüfer auch dolose Handlungen aufdecken soll, was sich in § 317 Abs. 1 Satz 3 HGB niederschlägt. Auch der Lagebericht gemäß § 289 Abs. 1 HGB muss nunmehr dahingehend geprüft werden, ob er ein zutreffendes Bild der Unternehmenslage vermittelt. Des Weiteren ist nach § 317 Abs. 4 HGB bei börsennotierten Aktiengesellschaften auch das Interne Überwachungssystem in die Prüfung einzubeziehen.

<sup>815</sup> Aus Prüfersicht kann man Erwartungen nach dem Grad ihrer Verbindlichkeiten für den Abschlussprüfer in Muss-, Soll-, und Kannbestimmungen untergliedern. Mussbestimmungen resultieren aus verpflichtenden, gesetzlichen Vorgaben, während Sollerwartungen Ermessensspielräume lassen und eine Abweichung ggf. zu erklären ist. Kannbestimmungen werden nicht nachhaltig gefordert. Siehe für alle *Wüstemann, G.* (1975), S. 20.

<sup>816</sup> Vgl. *Aquila, A. J./Koltin, A. D.* (1992), S. 67.

<sup>817</sup> Vgl. *Bahr, A.* (2003), S. 150 f.

tragen wird und sich negativ auf die zukünftige Bereitschaft zur Vertrauensgewährung auswirkt. Eine solche irrationale Reaktion ist jedoch nicht vom Abschlussprüfer zu vertreten.

### **5.3.2 Wahrnehmung der Vertrauenswürdigkeit**

#### **5.3.2.1 Wahrnehmbarkeit der Leistung**

Gegenüber dem Abschlussprüfer bestehen gewisse Erwartungen bezüglich Kompetenz und Handlungsabsichten, damit er als vertrauenswürdig gilt. Es ist allerdings möglich, dass sich der Abschlussprüfer in höchstem Maße kompetent und wohlwollend verhält und der Vertrauensgeber ihn trotzdem nicht als vertrauenswürdig wahrnimmt.<sup>818</sup> Die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit ist also maßgeblich von der Wahrnehmung der damit verbundenen Faktoren und Merkmale abhängig. Auch wenn die tatsächliche Abschlussprüferleistung nicht direkt beobachtbar ist, kann die Wissenschaft dazu beitragen, sich der Realität anzunähern. Doch bereits bei der Ansatz- und Methodenwahl treten subjektive Einflüsse auf, so dass auch wissenschaftliche Erkenntnisse letztlich immer nur eine bestimmte Wahrnehmungsperspektive repräsentieren.<sup>819</sup>

Wahrnehmung bedeutet, Informationen aufzunehmen, diese zu ordnen und zu interpretieren. Bewusste Wahrnehmung setzt dabei voraus, dass eine Wahrnehmungsschwelle überwunden wird.<sup>820</sup> Dieses kann bei Überschreiten eines minimalen Reizniveaus oder relativen Reizunterschieden stattfinden. Geringe Erwartungsabweichungen innerhalb einer gewissen Bandbreite werden ggf. unbewusst akzeptiert, nicht als negativ empfunden und lösen keine bewusste Wahrnehmung aus. Zudem werden auch wahrgenommene Erwartungsabweichungen innerhalb einer sog. Indifferenzzone als erwartungskonform angesehen. Auch bei der bewussten, vermeintlich rationalen Verarbeitung von Informationen wirken sich Einstellungen, Wünsche, Motive, Werte und Stimmungen verzerrend auf die Wahrnehmung aus, so dass diese intersubjektiv variiert.<sup>821</sup>

---

<sup>818</sup> Im Umkehrschluss kann ein Abschlussprüfer auch als vertrauenswürdig angesehen werden, obwohl er sich opportunistisch verhält.

<sup>819</sup> Zur Frage, wie real die Wirklichkeit ist, siehe grundlegend *Watzlawick, P.* (2005).

<sup>820</sup> Vgl. *Luhmann, N.* (2000), S. 96 f.; *Kroeber-Riel, W./Weinberg, P.* (1996), S. 265-270; *Bahr, A.* (2003), S. 152. Bewusste Wahrnehmung setzt die Bereitschaft voraus, sich für eine Situation oder Sache zu interessieren, wobei davon auszugehen ist, dass Aktionäre mit steigendem Investment ihre Wahrnehmung auch zunehmend auf die Leistung des Abschlussprüfers lenken werden.

<sup>821</sup> Vgl. *Schütze, R.* (1992), S. 161 f. Kostenschätzungen beruhen oft auf subjektiven Einschätzungen im Moment der Entscheidung und können nicht in Nachhinein gemessen werden. Vgl. *Chiles, T. H./McMackin, J. F.* (1996), S. 94.

Die Wahrnehmung des Abschlussprüfers bzw. die Beurteilung seiner Leistung ist von verschiedenen Eigenschaften abhängig, die sich informationsökonomisch in Such-, Erfahrungs- und Vertrauenseigenschaften untergliedern lassen.<sup>822</sup> Während sich Sucheigenschaften klar umreißen lassen und objektiv messbar sind,<sup>823</sup> zielen Erfahrungs- und Vertrauenseigenschaften auf die subjektive Wahrnehmung der Leistung und Person des Abschlussprüfers ab. Es ist offensichtlich, dass es sich bei den zugrunde liegenden Handlungsabsichten des Abschlussprüfers zunächst um Vertrauenseigenschaften handelt,<sup>824</sup> da diese letztlich nicht direkt und allumfassend wahrgenommen bzw. beurteilt werden können. Das verdeutlicht auch, wie wichtig es ist, anhand von Sucheigenschaften, die eine hohe Korrelation zu einer positiven motivationalen Disposition vermuten lassen, den „richtigen“ Abschlussprüfer auszuwählen. Die Abschlussprüfung stellt eine Dienstleistung dar,<sup>825</sup> die zu einem Ergebnis immaterieller Art führt, so dass man zur Beurteilung der Leistung des Abschlussprüfers auf wahrnehmbare Indikatoren angewiesen ist, von denen dann auf die Kompetenz und Handlungsabsichten geschlossen wird.<sup>826</sup>

In vielen Fällen stellt der potenzielle Vertrauensnehmer die einzige Informationsquelle dar. Zur Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit sind verlässliche Informationen notwendig und es stellt sich die Frage, ob entsprechende Informationen angemessen,<sup>827</sup> wahr, komplett und zeitnah gegeben werden.<sup>828</sup> Das hängt neben der Kompetenz auch von der

---

<sup>822</sup> Vgl. *Weißberger, B. E.* (1997), S. 154. Siehe hierzu und zu einer Auswahl an empirischen Forschungsbeiträgen zur subjektiven Wahrnehmung von Prüfungsqualität *Marten, K.-U.* (1999b), S. 88-95.

<sup>823</sup> Hierunter ist bspw. die Anzahl der Mitarbeiter oder die Anzahl der Länder zu fassen, in denen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften tätig sind. Vgl. *Bahr, A.* (2003), S. 154.

<sup>824</sup> Vgl. *Marten, K.-U.* (1999b), S. 88. Zentrales Charakteristikum von Vertrauenseigenschaften ist, dass weder vor noch nach der Leistung eine Beurteilung möglich ist. Gründe hierfür liegen in unzureichender Beurteilungskompetenz, kosten- und zeitintensiven Kontrollen, sowie Umweltfaktoren, die eine eindeutige Zuordnung verhindern. Vgl. *Weiber, R.* (1997), S. 336 f.

<sup>825</sup> Zum Dienstleistungsbegriff siehe *Corsten, H.* (2001), S. 19-30.

<sup>826</sup> Vgl. *Marten, K.-U.* (1999b), S. 191 f. Die eigentliche Leistung liegt in der Anwendung des fachlichen Könnens, während materielle Unterlagen nur das Ergebnis dokumentieren.

<sup>827</sup> Als angemessen ist eine Information dann anzusehen, wenn sie der Partner aufnehmen kann und hilft, die Risikoeinschätzung zu verbessern.

<sup>828</sup> Je weniger Informationen vorhanden sind, desto geringer sind die Vertrauensmöglichkeiten und ohne entsprechende Informationen ist Vertrauen irrational bzw. zu riskant. Vgl. *Bachmann, R.* (1998), S. 301; *Murakami, Y./Rohlen, T. P.* (1992), S. 67 f. Informationsbedürfnisse lassen sich auf den Unsicherheitsgrad (Nichtwissen) und den Grad an Zweideutigkeit (Unklarheit, Mehrdeutigkeit) zurückführen. Vgl. *Leifer, R./Mills, P. K.* (1996), S. 115. An dieser Stelle ist auch auf das Arrowsche Informationsparadoxon hinzuweisen. Um den Wert einer Information zu beurteilen, muss man diese kennen. Nach Kenntnis gibt es jedoch keinen Grund mehr, für diese zu bezahlen. Vgl. *Arrow, K. J.* (1962), S. 614-616.

Ehrlichkeit des Informationsgebers ab, wobei der Grad an Ehrlichkeit und somit der Wahrheitsgehalt einer Information eng mit der jeweils zugrunde liegenden motivationalen Disposition verbunden ist. Die Wahrheit stellt das tragende Medium intersubjektiver Komplexitätsreduktion dar.<sup>829</sup> Dadurch, dass Informationsgeber und Informationsobjekt identisch sind, ergeben sich evtl. Zielkonflikte, die Zweifel an der Verlässlichkeit von Informationen aufkommen lassen.<sup>830</sup> So wird ein potenzieller Vertrauensnehmer im Falle opportunistischer Verhaltenstendenzen seine wahren Handlungsabsichten nicht offen legen.<sup>831</sup> Er kann Informationen verspätet weitergeben oder ganz bewusst über seine wahren Absichten hinwegtäuschen.<sup>832</sup> Ggf. wird Ehrlichkeit aber auch verhindert, weil der Informationsgeber befürchtet, dass der Empfänger die Informationen fehlinterpretiert oder gar selbst für opportunistische Zwecke nutzen könnte. Vertrauen ist ein Einflussfaktor im Kommunikationsprozess und verbessert die Güte der Kommunikation,<sup>833</sup> da Informationen umfassend und ungefiltert weitergegeben werden. Es ist gleichzeitig ein Resultat von Kommunikation, so dass es gleichermaßen Vorbedingung und Produkt menschlicher Kommunikation ist.<sup>834</sup> Da es sowohl im Interesse des Vertrauensgebers und des Vertrauensnehmers liegt, wechselseitig glaubwürdige Signale und Informationen zur Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit auszusenden, ist die Etablierung verlässlicher Kommunikationskanäle unabdingbar.<sup>835</sup>

Das Problem der Weitergabe und Wahrnehmung von Informationen wird auch am einfachen Kommunikationsmodell deutlich. Ein Sender sendet eine Botschaft an einen Empfänger, wobei eindeutige und verlustfreie Kommunikation nur dann erfolgen kann,

<sup>829</sup> Vgl. Luhmann, N. (2000), S. 66.

<sup>830</sup> Vgl. Nooteboom, B. (2002), S. 95.

<sup>831</sup> Es ist somit oft unmöglich zu identifizieren, wer sich opportunistisch verhält. Vgl. Das, T. K./Teng, B.-S. (1998), S. 491.

<sup>832</sup> Hierin ist ein Grund zu sehen, warum manche Akteure zu Beginn einer Beziehung zur Informationsgenerierung bevorzugt auf sachverständige Dritte zurückgreifen.

<sup>833</sup> Vgl. Smith, J. B./Barclay, D. W. (1997), S. 6.

<sup>834</sup> Vgl. Schweer, M./Thies, B. (2003), S. 77-79. Es muss ein gewisses Vertrauen in die Ehrlichkeit des Vertrauensnehmers bestehen, welches jedoch erst auf der Basis von Informationen erlangt werden kann. Vertrauensvolles Verhalten beinhaltet die Weitergabe von angemessenen Informationen und umgekehrt. Vgl. Nooteboom, B. (2002), S. 98. Jedwede Kommunikation über Erwartungen, Absichten oder auch mögliches Verhalten bei Vertrauensbruch kann die Vertrauensgewährung positiv beeinflussen. Vgl. Deutsch, M. (1973), S. 165-167; Deutsch, M. (1962), S. 312 f.

<sup>835</sup> Siehe Lane, C. (1998), S. 21; Gambetta, D. (1988a), S. 216. Transparenz hat das Ziel des Erwerbs, der Stabilisierung oder der Wiedergewinnung von Vertrauen. Vgl. Bentele, G./Andres, S. (2005), S. 150. Positive Erfahrungen bzw. Informationen werden in Organisationen seltener von oben nach unten weitergegeben als umgekehrt. Bei negativen Informationen ist es tendenziell umgekehrt. Vgl. Eberl, P. (2003), S. 29 und grundlegend Porter, L. W./Roberts, K. H. (1976).

wenn sowohl Sender als auch Empfänger über den gleichen Code verfügen.<sup>836</sup> Vertrauensrelevante Faktoren werden jedoch intersubjektiv und auch interkulturell<sup>837</sup> unterschiedlich interpretiert. Ein Akteur kann sich faktisch korrekt verhalten, doch seine Handlungen werden auf verschiedenen Ebenen ganz unterschiedlich wahrgenommen und bewertet. Es kommt also nicht nur drauf an, dass sich der potenzielle Vertrauensnehmer vertrauenswürdig verhält, sondern auch in der Lage ist, dieses nach außen zu transportieren. Die Frage der Wahrnehmung ist der Frage nach Fakten daher nicht unterzuordnen.<sup>838</sup> Die Wahrnehmung wird auch maßgeblich von der Entfernung zwischen den beteiligten Parteien beeinflusst.<sup>839</sup> Entfernung ist zwar hinderlich bei der Weitergabe stillschweigenden Wissens, aber dank moderner Informations- und Kommunikationstechnologie nicht das zentrale Argument.<sup>840</sup> Diese entwickelt sich rasant und kann helfen, Transaktionskosten zu verringern.<sup>841</sup> Die zunehmende Fülle an Informationen führt jedoch zu steigender Komplexität und möglicherweise nimmt die Unsicherheit zu. Es besteht die Gefahr eines Information Overkill und man benötigt neue Verfahren, die die Authentizität des Senders und der Informationen garantieren.<sup>842</sup> Die moderne Informations- und Kommunikationstechnologie schafft also einen Datenüberfluss, der mittels geeigneter Mechanismen auf Entscheidungsfähigkeit hin reduziert werden muss. Das Signalisieren von Vertrauenswürdigkeit stellt eine solche Option dar.<sup>843</sup> Entfernungsabhängige Probleme ergeben sich auch daraus, dass gerade aufgrund der räumlichen Entfernung zugrunde liegende Normen, Werte und Gewohnheiten variieren und zu abweichenden Interpretationen führen. Zudem ist nicht gesagt, dass Mechanismen wie Repu-

---

<sup>836</sup> Vgl. *Schweer, M./Thies, B.* (2003), S. 69. Siehe hierzu auch die Ausführungen zur Sprache und ihrer Bedeutungssicherheit in Kapitel 3.2.2.2.4.3.1 zur Komplementarität von Vertrag und Vertrauen. Einfache, deutliche Sprache hilft, Entscheidungen oder Handlungen zu verdeutlichen und Vertrauen entsteht hier eher als bei komplizierter Erklärung des Sachverhalts. Vgl. *Elsbach, K. D./Elofson, G.* (2000), S. 81; *Hardy, C./Phillips, N./Lawrence, T.* (1998), S. 69-72.

<sup>837</sup> Zur Untersuchungen kultureller Unterschiede bei Prüfern in der empirischen Forschung siehe *Schreiber, S. M.* (2000), S. 57-63.

<sup>838</sup> Vgl. *Schlöter, C.* (2004), S. 202. Unsicherheit und Risiko vergrößern sich zudem, da keine nationalen Grenzen mehr für gemeinsame Hintergrundannahmen bestehen. Vgl. *Lane, C.* (1998), S. 1 f.

<sup>839</sup> Auch die Kommunikationsfrequenz wirkt sich auf die Bereitschaft zur Informationsweitergabe und deren Wahrnehmung aus. Vgl. *Sydow, J.* (1998), S. 48 f.

<sup>840</sup> Zwar ist auch hier ein gemeinsames Verständnis zur Interpretation der Informationen notwendig, dieses kann sich aber auch über die Entfernung einstellen. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 134. Aufgrund der Informations- und Kommunikationstechnologie sind Interaktionen auch über größere örtliche Entfernungen möglich, so dass sie sich räumlich näher als örtlich sind. Vgl. *Giddens, A.* (1996), S. 28-30.

<sup>841</sup> Vgl. *Knights, D. F. et al.* (2001), S. 311. Die Informations- und Kommunikationstechnologie stellt einen zentralen Erfolgsfaktor dar. Vgl. *Snow, C. C./Miles, R. E./Coleman, H. J.* (1992), S. 10 f.

<sup>842</sup> Siehe *Knights, D. F. et al.* (2001), S. 319; *Nooteboom, B.* (2002), S. 105.

<sup>843</sup> Vgl. *Adler, P. S.* (2001), S. 79.

tationseffekte, die auf lokaler Ebene greifen, auch über die Entfernung zur Verfügung stehen.<sup>844</sup>

### 5.3.2.2 Berücksichtigung von eigenen und fremden Erfahrungen

Persönliche Erfahrungen setzen im Kontext der Abschlussprüfung direkten Kontakt mit dem Prüfer voraus. Wie bereits mehrfach erwähnt, verfügen externe Adressaten jedoch kaum über Möglichkeiten, die Leistung des Abschlussprüfers unmittelbar zu beobachten bzw. wahrzunehmen. Sie können in der Regel keine direkten Erfahrungen mit dem Abschlussprüfer vorweisen und sich lediglich auf den Bestätigungsvermerk oder die zumeist negativen Medienberichte bei Fehlleistungen stützen.<sup>845</sup> Kompetente und integre Aufgabenerfüllung, sprich vertrauenswürdiges Verhalten, kann also nur in geringem Maße beobachtet bzw. wahrgenommen werden.<sup>846</sup>

Lediglich ein kleiner Personenkreis hat die Möglichkeit, direkte Erfahrungen mit dem Abschlussprüfer zu sammeln, während die meisten Adressaten nicht auf unmittelbare Erfahrungsquellen zurückgreifen können und sich dann auf die Meinung von Insidern oder Experten verlassen, die die Meinungsbildung so wesentlich beeinflussen.<sup>847</sup> Neben eigenen Erfahrungen aus vorhergehenden bzw. ähnlichen Situationen kann man seine Wahrnehmung also sowohl bei der Erwartungsbildung als auch bei der Überprüfung bestehender Erwartungen an den Erfahrungen Dritter ausrichten.<sup>848</sup> Die Kommunikationswege reichen von direkten Gesprächen mit Dritten bis hin zur Berichterstattung in Massenmedien. Trotz oft mangelnder Interaktion haben Individuen im Regelfall eine konkrete Meinung bzgl. der Vertrauenswürdigkeit spezifischer Personen, Organisatio-

<sup>844</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 135 f. Das Problem besteht auch, wenn Intermediäre über eine weite Entfernung ausgewählt werden.

<sup>845</sup> Abschlussprüfer können mit der breiten Öffentlichkeit nur über den Bestätigungsvermerk in Kontakt treten. Die Möglichkeiten zur inhaltlichen Ausgestaltung sind jedoch durch Gesetze und berufsständische Normen eingeschränkt. Vgl. *Bahr, A.* (2003), S. 159. Der seit dem KonTraG gemäß § 322 Abs. 2 Satz 3 HGB explizit vorgesehene Hinweis auf bestandsgefährdende Risiken führt ggf. dazu, dass die Leistung des Abschlussprüfers höher eingeschätzt wird und kann so den Vertrauensaufbau begünstigen. Auf der anderen Seite kann diese zusätzliche Regelung dazu führen, dass Investoren höhere Erwartungen an den Bestätigungsvermerk hegen und zunehmende Erwartungsenttäuschungen die Folge sind.

<sup>846</sup> Vgl. *Bahr, A.* (2003), S. 154 f.

<sup>847</sup> Vgl. *Kroeber-Riel, W./Weinberg, P.* (1996), S. 630-638; *Albach, H.* (1980), S. 3. Neben eigenen Erfahrungen in gleichen oder ähnlichen Situationen, kann sich die Wahrnehmung auch an der Meinung kompetenter Dritter oder der Mehrheitsmeinung ausrichten Vgl. *Deutsch, M.* (1962), S. 295; *Giffin, K.* (1967), S. 107 f.

<sup>848</sup> Vgl. *Deutsch, M.* (1973), S. 53.

nen und Institutionen. Es wäre jedoch ein Trugschluss, hiervon unweigerlich auf eine fundierte zugrunde liegende Informationssuche und Verarbeitung zu schließen. Menschen richten ihre Wahrnehmung oft unreflektiert an der Meinung von Bezugspersonen aus, die man für fachlich kompetent hält.<sup>849</sup> Hierbei tritt eine Verlagerung der Vertrauensproblematik auf, da sich jetzt die Frage stellt, ob Aussagen des vermeintlichen Experten glaub- bzw. vertrauenswürdig sind.<sup>850</sup> Je glaubwürdiger die Informationsquelle ist oder scheint, desto eher richtet ein Akteur seine Wahrnehmung an der Meinung bzw. den damit verbundenen Informationen eines Experten aus.<sup>851</sup> Die alltägliche Risikobewertung von Laien basiert selten auf einem bewussten, rationalen Kalkül. Es werden nicht alle zur Verfügung stehenden Informationen genutzt und die Bewertung stützt sich auf einen stark subjektiv gefärbten Informationsverarbeitungsprozess. Im Gegensatz hierzu richtet sich das Urteil eines Experten viel stärker an rationalen Kosten-Nutzen-Analysen aus und ist nicht wie beim Laien emotional geprägt. Diese „technisch-kühle“ Sichtweise führt jedoch dazu, dass ein Experte den Wert einer nicht messbaren, zwischenmenschlichen Beziehung außer Acht lässt, so dass Experten- und Laienmeinung regelmäßig auseinander fallen. Zudem überschätzen Laien das Risiko systematisch und orientieren sich eher an der absoluten Schadenshöhe als an der Eintrittswahrscheinlichkeit.<sup>852</sup>

Eine wesentliche Erfahrungsquelle für die Wahrnehmung der Leistung und des Verhaltens des Abschlussprüfers liegt in der Berichterstattung durch die Medien.<sup>853</sup> Meinungen über und Erwartungen an den Berufsstand werden hiervon maßgeblich geprägt.<sup>854</sup>

---

<sup>849</sup> Siehe *Schweer, M./Thies, B.* (2003), S. 51.

<sup>850</sup> In diesem Zusammenhang reicht es aus, von Glaubwürdigkeit zu sprechen, da es lediglich um die Güte von Informationen geht und positive Verhaltenstendenzen des Experten in diesem Kontext irrelevant sind.

<sup>851</sup> Hohe Glaubwürdigkeit weisen insbesondere Personen auf, die als besonders kompetent und urteilsfähig erscheinen. Hierzu werden bspw. auch Wissenschaftler gezählt. Auch wenn Ergebnisse wissenschaftlicher Arbeiten primär an ein Fachpublikum gerichtet sind, so ist doch davon auszugehen, dass auch im Fachpublikum Meinungsmacher zugegen sind, die entsprechende Informationen kolportieren. Vgl. *Schütze, R.* (1992), S. 305 f.

<sup>852</sup> Vgl. *Schweer, M./Thies, B.* (2003), S. 89.

<sup>853</sup> So beziehen rund 75% der Befragten einer Studie Informationen über den Berufsstand aus den Medien, während lediglich 2% beruflichen Kontakt mit Prüfern haben bzw. hatten. Siehe hierzu *KPMG (Hrsg.)* (2000), S. 6, zitiert in *Bahr, A.* (2003), S. 157. Massenmedien treten zunehmend als beratende Intermediäre auf. Vgl. *Coleman, J. S.* (1991), S. 250.

<sup>854</sup> Gesellschaftliche Komplexität ist überwältigend groß und das Individuum kann Informationen nur nutzen, wenn diese bereits in reduzierter, vereinfachter Form angeboten werden. Man muss sich also auf fremde Informationsverarbeitung stützen und verlassen können. Die riskante Vorleistung besteht hier darin, dass Informationen verwendet werden, die andere erarbeitet haben. Vgl. *Luhmann, N.* (2000), S. 66-68.



Insbesondere bei Ereignissen, die auf eine unzureichende Aufgabenerfüllung schließen lassen, kommt diesen eine herausragende Bedeutung für die Meinungsbildung zu.<sup>855</sup> Kritik kann sich gegen einzelne Berufsangehörige, Wirtschaftsprüfungsgesellschaften oder den ganzen Berufsstand im In- und Ausland richten. Der gesamte Berufsstand wird zunehmend undifferenziert im globalen Zusammenhang wahrgenommen und Einzelfälle verallgemeinert.<sup>856</sup> Unabhängig vom Wahrheitsgehalt ist die mediale Berichterstattung als Realität anzuerkennen, die sich auf die Wahrnehmung des Abschlussprüfers durch den Einzelnen auswirkt.<sup>857</sup>

Dadurch, dass die Leistung des Abschlussprüfers im Normalfall nicht direkt zu beobachten ist, ergibt sich eine weitere, nicht zu vernachlässigende Problemquelle bei der Informationsverarbeitung, das sog. Hindsight Bias.<sup>858</sup> Hier wird im Zuge einer ex post Betrachtung, z. B. aufgrund von medialer Berichterstattung im Falle einer Unternehmenskrise, eine rückwärtsgerichtete Kausalkette aufgebaut, von der man dann auf die Vertrauenswürdigkeit des Abschlussprüfers schließt. Auf Basis der nun vorliegenden Informationen überschätzt man dann die Wahrscheinlichkeit, mit der bspw. ein Bilanzierungsfehler hätte entdeckt werden müssen. Die ex post relevanten Faktoren werden stärker gewichtet und ignorieren die im Nachhinein nicht wesentlichen alternativen Ausprägungen.<sup>859</sup>

### 5.3.2.3 Beobachtungsebenen

Kompetenz und die motivationale Disposition des Abschlussprüfers können nicht direkt beobachtet werden und auch aus dem bloßen Vorhandensein des Bestätigungsvermerks kann nicht darauf geschlossen werden, dass der Abschlussprüfer sich erwartungskon-

<sup>855</sup> Siehe hierzu die Studie von *KPMG (Hrsg.)* (2000), S. 14, zitiert in *Bahr, A.* (2003), S. 157, die verdeutlicht, dass die Mehrheit der Befragten davon ausgeht, dass bei Bilanzdelikten, in deren Zusammenhang auch der Wirtschaftsprüfer kritisiert wurde, negative Auswirkungen auf das Prüferimage zu befürchten sind. Allerdings sah ein knappes Drittel auch positive Auswirkungen. Ein Grund dafür könnte darin liegen, dass die Gesamtdiskussion das Ansehen positiv beeinflusst, da die Aufgaben des Prüfers verdeutlicht werden.

<sup>856</sup> Vgl. *Bausback, M.* (1997), S. 253; *Bahr, A.* (2003), S. 157. Befindet sich ein Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten, zielt die Berichterstattung regelmäßig darauf ab zu hinterfragen, warum der Abschlussprüfer von der Unternehmensschieflage nichts mitbekommen hat, anstelle über die Ursachen der Schwierigkeiten zu berichten.

<sup>857</sup> Es besteht ein gewisses mediales Vertrauen, dass der Sicherung der persönlichen Einstellung dient. Vgl. *Schweer, M./Thies, B.* (2003), S. 55. Medien nehmen aber auch eine zentrale Rolle bei zunehmendem Misstrauen der Öffentlichkeit ein. Vgl. *Kramer, R. M.* (1999), S. 590.

<sup>858</sup> Siehe *Anderson, J. C./Lowe, D. J./Reckers, P. M. J.* (1993), S. 711 f.; *Ruhnke, K.* (2000), S. 420-424.

<sup>859</sup> Vgl. *Chiles, T. H./McMackin, J. F.* (1996), S. 78.

form verhalten hat. Im Zuge des Vertrauensattributionsprozesses ist der Vertrauensgeber folglich darauf angewiesen, Kompetenz und Verhalten des Abschlussprüfers an das Vorhandensein von Surrogaten zu knüpfen, anhand derer dann auf Vertrauenswürdigkeit geschlossen werden kann. Hier sind verschiedene Beobachtungsebenen und damit verbundene Indikatoren zu unterscheiden, auf deren Basis dann, je nach wahrgenommener Ausprägung bzw. Ausgestaltung, Vertrauenswürdigkeit attribuiert wird.

Bei den Beobachtungsebenen bzw. den Ebenen, auf denen Vertrauen entstehen kann, können drei Bereiche unterschieden werden. Hierbei handelt es sich um die Prozess- bzw. Beziehungsebene, die Ebene persönlicher Eigenschaften und die institutionelle Ebene.<sup>860</sup> Prozessbasiertes Vertrauen bzw. die damit verbundene Vertrauenswürdigkeit bezieht sich auf vergangene oder potenzielle Austauschbeziehungen, deren Beurteilung sich auf Indikatoren wie Reputation, vorhandene Sicherheiten oder wahrgenommene Empathie stützt.<sup>861</sup>

Vertrauenswürdigkeit kann auch auf der Basis von wahrgenommenen Eigenschaften einer Person attribuiert werden. Hierbei steht nicht das Verhalten des Vertrauensnehmers im Vordergrund, sondern Eigenschaften wie Volks- oder Gruppenzugehörigkeit, Familienhintergrund, Alter, Geschlecht, Ausbildungsstand usw.<sup>862</sup> Eigenschaftsbasiertes Vertrauen ist unabhängig von einer konkreten Austauschbeziehung, erleichtert aber das Eingehen einer solchen,<sup>863</sup> da sich die wahrgenommenen Eigenschaften einer Person oft unbewusst auf die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit auswirken.<sup>864</sup> Einen Sonderfall stellt in diesem Zusammenhang der Beruf bzw. die Zugehörigkeit zu einem Berufsstand

---

<sup>860</sup> Vgl. Zucker, L. G. (1986), S. 60; Nooteboom, B. (2002), S. 86.

<sup>861</sup> Vgl. Liebeskind, J. P./Oliver, A. L. (1998), S. 121. Faktoren, die auf egoistische Motive des Vertrauensnehmers abstellen, sind im Normalfall leichter zu beobachten und zu überprüfen, als Merkmale, von denen auf intrinsische Motivation geschlossen wird.

<sup>862</sup> Siehe Lane, C. (1998), S. 12; Sako, M. (1992), S. 44; Deutsch, M. (1973), S. 51. Gruppenzugehörigkeit bspw. führt zu einer positiven Grundhaltung gegenüber anderen. Vertrauenswürdigkeit wird hier nur auf der Basis des Bewusstseins gemeinsamer Kategoriezugehörigkeit attribuiert. Vgl. Williams, M. (2001); S. 383 f. Gruppenzugehörigkeit führt aber nicht in jeder Situation zu Vertrauen und kann von anderen Faktoren überlagert werden. Vgl. Kramer, R. M. (1999), S. 577 f. Zudem kann Gruppen- bzw. Kategoriedenken pathologisch werden, wenn jedem Außenstehendem grundsätzlich misstraut wird. Vgl. Fein, S./Hilton, J. L. (1994), S. 588.

<sup>863</sup> Vgl. Sydow, J. (1998), S. 43. Interaktionen werden oft erst dadurch ermöglicht, dass Vertrauensgeber und Vertrauensnehmer der gleichen Gruppe oder Gemeinschaft angehören.

<sup>864</sup> Vgl. Kramer, R. M. (1999), S. 577. Bezieht man sich bei der Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit nicht auf den einzelnen Abschlussprüfer, sondern auf die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft als Vertrauensobjekt, so stellt die Größe der Gesellschaft eine solche Eigenschaft dar. Studien sehen einen positiven Zusammenhang zwischen der Größe der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und Vertrauenswürdigkeit. Siehe hierzu Dykxhoorn, H. J./Sinning, K. E./Wiese, M. (1996).

dar. Der Beruf bzw. die damit verbundene Rollenerwartung ersetzt prozessabhängige Erfahrungen und führt zu einer interaktionsunabhängigen Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit.<sup>865</sup> „Thus, to the extent that people [...] have confidence in the fact that role occupancy signals both an intent to fulfil such obligations and competence in carrying them out, individuals can adopt a sort of presumptive trust based upon knowledge of role relations, even in the absence of personalized knowledge or history of prior interaction.”<sup>866</sup> Allerdings basiert die Attribution von Vertrauenswürdigkeit hier nicht auf der bloßen Zugehörigkeit der Person zu einem Berufsstand, sondern zielt eher auf das dahinter stehende System der Expertise in Form von Institutionen, die rollenadäquates Verhalten sicherstellen sollen, ab.<sup>867</sup> Attribuierte rollenbasierte Vertrauenswürdigkeit kann somit auch auf institutioneller Ebene angesiedelt werden.<sup>868</sup>

Dort wo Akteure keine Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit auf Prozessebene oder auf Grundlage persönlicher Eigenschaften vornehmen können, muss die Würdigung unabhängig von der Person des Vertrauensnehmers vorgenommen werden. Institutionalisierung bedeutet, dass das Verhalten von Individuen durch externe Einflüsse situations- und personenunabhängig beeinflusst wird. Vertrauenswürdige Verhalten wird dann von allen Personen, die den jeweiligen Institutionen bzw. auch institutionell wirkenden Organisationen unterstehen, hervorgebracht.<sup>869</sup> Die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit hängt demnach von generell bestehenden formalen Strukturen ab.<sup>870</sup> Ein Indikator für institutionsbasierte Vertrauenswürdigkeit im Kontext der Abschlussprüfung stellt die Tatsache dar, dass der Abschlussprüfer der Wirtschaftsprüferkammer (WPK) unter-

---

<sup>865</sup> Vgl. Zucker, L. G. (1986), S. 64.

<sup>866</sup> Kramer, R. M. (1999), S. 578.

<sup>867</sup> Vgl. Kramer, R. M. (1999), S. 578; Zucker, L. G. (1986), S. 94-98. Die Zugehörigkeit zu einem Berufsstand mit den dahinter stehenden, reglementierenden Institutionen reduziert Unsicherheit bzgl. der vertrauensrelevanten Absichten und Fähigkeiten. So verringert sich ggf. die Notwendigkeit persönlichen Vertrauens bzw. damit verbundene Kosten.

<sup>868</sup> Die einzelnen Ebenen bzw. Indikatoren zur Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit sind zudem in gewissem Maße substituierbar. Vgl. Zucker, L. G. (1986), S. 65.

<sup>869</sup> Siehe Zucker, L. G. (1986), S. 63. Institutionen können helfen, interpersonelles Vertrauen aufzubauen, wobei diese nicht deterministisch verbunden, sondern eher lose gekoppelt sind. Vgl. Bachmann, R. (1998), S. 307.

<sup>870</sup> Vgl. Lane, C. (1998), S. 12. Institutionenbasiertes Vertrauen hängt von formalen gesellschaftlichen Strukturen ab, die wiederum von individuellen bzw. firmenspezifischen Attributen oder Mittler- bzw. Ausgleichsmechanismen geprägt werden. Vgl. Sydow, J. (1998), S. 43 f.; Zucker, L. G. (1986), S. 53. Zu personen- bzw. firmenspezifischen Attributen zählen bspw. professionelle Berechtigungsnachweise oder Mitgliedschaften in Vereinigungen. Gesetze und damit verbundene Institutionen sollen für einen Interessenausgleich aller Parteien sorgen und so das Vertrauensrisiko verringern. Vgl. Lane, C. (1998), S. 12.

steht und Mitglied im Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) ist.<sup>871</sup> Die WPK und das IDW sind berufsständische Institutionen. Bis zur Schaffung der WPK im Rahmen der Wirtschaftsprüferordnung vom 24. Juli 1961 vertrat lediglich das IDW die Interessen des Berufsstandes. Der jetzige Dualismus zeichnet sich durch eine eindeutige Aufgabenteilung aus. Die WPK übt im Rahmen mittelbarer Selbstverwaltung eine hoheitliche Funktion aus, indem sie die ordnungsgemäße Ausübung des Berufs im Interesse der Öffentlichkeit überwacht und verbindliche Grundsätze der Berufsausübung erlässt.<sup>872</sup> Die WPK ist nach § 57 WPO neben allgemeinen Berufspflichten insbesondere auch für die Qualitätssicherung zuständig und verfügt über Sanktionsmöglichkeiten.<sup>873</sup> Das IDW ist privatrechtlich strukturiert, vertritt die Interessen seiner Mitglieder und tritt als Dienstleister für die Berufsangehörigen auf.<sup>874</sup> IDW-Verlautbarungen sind zwar keine Rechtsnormen, entfalten jedoch eine faktische Bindungswirkung, da zur gewissenhaften Berufsausübung nach § 43 Abs. 1 Satz 1 WPO auch Empfehlungen bei der Berufsausübung zu beachten sind und die Nichtbeachtung vor Gericht gegen den beklagten Prüfer verwendet werden kann.<sup>875</sup> Attribuierte institutionenbasierte Vertrauenswürdigkeit setzt ihrerseits jedoch Vertrauen in die jeweiligen Institutionen voraus.

### 5.3.2.4 Indikatoren für Vertrauenswürdigkeit

#### 5.3.2.4.1 Direkte Wahrnehmung der Vertrauenswürdigkeit

Insbesondere in der Psychologie fokussieren empirische Untersuchungen in aller Regel Konstrukte, die sich einer direkten Messung im Sinne der Abbildung einer objektiven Realität entziehen. Hierzu zählt neben Vertrauen auch Intelligenz, Extrovertiertheit usw. Das jeweilige Konstrukt muss zunächst einer Messung zugänglich gemacht werden, es muss also eine Operationalisierung erfolgen.<sup>876</sup> Es geht darum, Indikatoren zu identifi-

<sup>871</sup> Professionelle Vereinigungen begünstigen die Vertrauensentstehung, indem sie durch Zertifizierungen vermeintliche Garantien anbieten, dass Individuen die Standards einer professionellen Gemeinschaft anwenden und berücksichtigen. Vgl. *McAllister, D. J.* (1995), S. 28. Zertifizierungen beziehen sich nicht nur auf technische Fertigkeiten, sondern lassen auch Rückschlüsse auf Integrität und Wertreinheit zu. Vgl. *Ouchi, W. G.* (1979), S. 837.

<sup>872</sup> Vgl. *Heukamp, W.* (2000), S. 107 f. Das System der Berufsaufsicht wird von der Öffentlichkeit jedoch häufig als reines Selbstverwaltungssystem aufgefasst. Vgl. *Marten, K.-U.* (2006), S. 1125.

<sup>873</sup> So fordern die institutionellen Sollansprüche der allgemeinen Berufspflichten in § 43 Abs. 1 WPO, dass der Wirtschaftsprüfer seinen Beruf unabhängig, gewissenhaft, verschwiegen und eigenverantwortlich auszuüben hat.

<sup>874</sup> Vgl. *Heukamp, W.* (2000), S. 108 f.

<sup>875</sup> Dennoch ist davon auszugehen, dass solchen Normen weniger Verpflichtungskraft zugesprochen wird als vergleichbaren staatlichen, gesetzlichen Regelungen. Vgl. *Ruhnke, K.* (2000), S. 58-62.

<sup>876</sup> Vgl. *Schweer, M./Thies, B.* (2003), S. 23.

zieren, von denen hinreichend genau auf das zugrunde liegende Konstrukt geschlossen werden kann.<sup>877</sup> Sowohl bei der Konzeption als auch bei der Messung besteht ein ausgeprägtes Fehlerpotenzial und die Herausforderung liegt darin, messbare Indikatoren ausfindig zu machen, die Vertrauen hinreichend genau abbilden. Zur Erfassung des Vertrauensphänomens steht eine Vielzahl von methodischen Zugängen zur Verfügung.<sup>878</sup> Hierzu zählen neben Interviewstudien und Fragebogenanalysen auch experimentelle und Beobachtungsverfahren. Es bleibt festzuhalten, dass Vertrauenswürdigkeit an sich nicht direkt wahrzunehmen ist, so dass man Annahmen über verlässliche Indikatoren bzw. Surrogate trifft, auf die man sich im Zuge der Vertrauensattribution stützt.

Die spezifische Vertrauensbereitschaft gegenüber dem Abschlussprüfer wird von der wahrgenommenen Kompetenz und der zugrunde liegenden motivationalen Disposition determiniert.<sup>879</sup> Gerade aufgrund des Dienstleistungscharakters der Abschlussprüfung kann jedoch nicht wie bei einem Produkt von dem Ergebnis auf die erbrachte Leistung bzw. eingeflossene Kompetenz und Handlungsabsichten geschlossen werden.<sup>880</sup> Es existiert kein allgemein gültiges Sollobjekt, an dem die Abschlussprüferleistung überprüft werden kann, da es Frei- und Ermessensspielräume gibt, die sich einer konkreten Bewertung entziehen.<sup>881</sup> Da letztlich weder die Leistung bzw. die Kompetenz noch die Handlungsabsichten des Abschlussprüfers direkt zu messen sind, müssen Ersatzgrößen herangezogen werden, die dann als Erfahrungsquellen dienen.<sup>882</sup> Der Prüfungsprozess ist jedoch fast nie direkt beobachtbar,<sup>883</sup> so dass Außenstehende auf wahrnehmbare Signale angewiesen sind. Eine Gefahr hierbei besteht darin, dass der Abschlussprüfer seine Anstrengungen auf diese Größen konzentriert bzw. beschränkt.<sup>884</sup> Während von Kompetenzindikatoren möglicherweise noch relativ leicht auf die tatsächliche Leis-

<sup>877</sup> Im Vertrauensfall sind hiermit die Indikatoren gemeint, von denen auf Kompetenz und die zugrunde liegende motivationale Disposition geschlossen werden kann.

<sup>878</sup> Zu den Verfahren, Möglichkeiten und Grenzen empirischer Vertrauensforschung siehe *Schweer, M./Thies, B. (2003), S. 30-39.*

<sup>879</sup> Es geht hier jedoch nicht darum, lediglich die Leistung des Abschlussprüfers oder die Qualität seiner Arbeit zu beurteilen und zu messen, sondern zu entscheiden, ob dieser vertrauenswürdig ist. Auch wenn von der wahrgenommenen Leistung Rückschlüsse auf Kompetenz und Leistungsbereitschaft gezogen werden können, erschöpft sich die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit nicht hierin.

<sup>880</sup> Vgl. *Albach, H. (1992), S. 3*, der ebenfalls davon ausgeht, dass im Endeffekt nur einzelne Inputfaktoren bzw. die Inputqualität, sprich das fachliche Niveau, beurteilt werden können.

<sup>881</sup> Vgl. *Bahr, A. (2003), S. 157.*

<sup>882</sup> Vgl. *Milgrom, P./Roberts, J. (1992), S. 214.* Es geht also darum, Wissenslücken, die sich auf die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit auswirken, durch das Heranziehen von Ersatzgrößen zu schließen bzw. zu überdecken. Vgl. *Kramer, R. M. (1999), S. 576.*

<sup>883</sup> So auch *Richard, C. (2006), S. 154; Wilson, T. E./Grimlund, R. A. (1990), S. 44.*

<sup>884</sup> Vgl. *Ruhnke, K./Deters, E. (1997), S. 937.*

tungsfähigkeit geschlossen werden kann, sind die dem Verhalten zugrunde liegenden moralischen Werte nur schwer zu erfassen oder gar ökonomisch zu quantifizieren, als dass hiervon auf verlässliche Ersatzgrößen für vertrauenswürdigen Verhaltens geschlossen werden kann.<sup>885</sup> Lediglich das Wort, sich vertrauenswürdig zu verhalten, reicht nicht aus, da auch opportunistische Akteure dieses Versprechen abgeben werden.

Die Wahrnehmung ist an das Auftreten von Indikatoren gebunden und Individuen haben eine konkrete Vorstellung darüber, welche Merkmale in welcher Art und Weise auftreten und wie diese miteinander verbunden sind. Hier lassen sich verschiedene Ausprägungen von Merkmalsverknüpfung unterscheiden.<sup>886</sup> Im Fall von Detaildominanz beeinflusst ein zentrales Merkmal den Gesamteindruck stärker als periphere Merkmale, so dass von diesem einen Merkmal auf die Gesamtbeschaffenheit geschlossen wird. Bei der Abschlussprüfung ist das primär das Kriterium der Unabhängigkeit. Wird diese nicht attribuiert, wird in der Regel auf mangelnde Integrität geschlossen. Im Fall der Irradiation wird durch logische Ableitungen von einem Merkmal auf andere Merkmale geschlossen. So wird bspw. vom Schwierigkeitsgrad des Wirtschaftsprüferexamens bzw. hohen Durchfallquoten auf fachliche Qualifikation geschlossen. Kontexteffekte sind dann vorhanden, wenn von der Beurteilung des Umfelds auf einzelne Merkmale geschlossen wird. So wird aus der Wettbewerbssituation auf dem Prüfermarkt auf sinkende Prüfungsgebühren und somit im Endeffekt geringere Prüfungsqualität geschlossen.<sup>887</sup>

Doch selbst wenn Indikatoren identifiziert werden, von deren Vorliegen auf Vertrauenswürdigkeit geschlossen werden kann, heißt das nicht, dass sich die Beeinflussung solcher Faktoren zwingend auf den Grad der attribuierten Vertrauenswürdigkeit und Vertrauensbereitschaft auswirkt. Die Tatsache, dass Indikatoren einen Rückschluss auf die Vertrauenswürdigkeit zulassen, bedeutet nicht, dass sich Vertrauenswürdigkeit durch diese vollständig abbilden lässt.<sup>888</sup> Ersatzgrößen können auf allen Wahrneh-

---

<sup>885</sup> Vgl. ähnlich Ripperger, T. (2003), S. 141.

<sup>886</sup> Vgl. Wiswede, G. (2000), S. 266 f.

<sup>887</sup> Vgl. Bahr, A. (2003), S. 208. Ergänzend ist noch der Halo-Effekt zu nennen. Hier wird vom Gesamteindruck auf einzelne Merkmale geschlossen. Ausgeprägte Halo-Effekte treten bevorzugt bei geringer Vertrautheit mit Produkten und Dienstleistungen auf. Vgl. Wiswede, G. (2000), S. 266 f.

<sup>888</sup> Vertrauen und damit verbunden Vertrauenswürdigkeit bzw. Vertrauensbereitschaft kann letztlich nicht produziert werden, da es nicht einfach so installiert oder eingepflegt werden kann. Die Möglichkeit, Vertrauen zu produzieren wird daher oft überschätzt. Vgl. Nooteboom, B. (2002), S. 85. Es ist jedoch ein Management möglich, dass die Entstehung von Vertrauen begünstigt. Vgl. Sydow, J. (1998), S. 53-56.

mungs- und Beobachtungsebenen auftreten, also auf Beziehungsebene, auf Ebene persönlicher Eigenschaften und institutioneller Ebene.<sup>889</sup> So kann bspw. von Indikatoren, die auf die Verfügbarkeit und Effizienz von Institutionen abstellen, auf die Verhaltensmöglichkeiten eines Individuums geschlossen werden.<sup>890</sup> In vielen Fällen besteht ein Zusammenhang zwischen Vertrauen in bzw. Vertrauenswürdigkeit von Institutionen und der Vertrauenswürdigkeit einer Person. Besteht kein Vertrauen in die übergeordneten Institutionen, so wird man, sofern keine direkten personen- oder beziehungsabhängigen Indikatoren verfügbar sind, die entsprechenden Personen auch nicht für vertrauenswürdig halten. Im Umkehrschluss bedeutet das, dass Institutionen, die das Verhalten von Akteuren wahrnehmbar in die Richtung vertrauenswürdigen, sprich moralisch integren Verhaltens lenken, dazu beitragen, Vertrauen entstehen zu lassen.<sup>891</sup>

#### 5.3.2.4.2 Erfahrungsquellen für die Abschlussprüferleistung

Die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit ist eng an die wahrgenommene Leistung des Abschlussprüfers gebunden. Auch wenn sich Vertrauen letztlich auf Kompetenz und die zugrunde liegende motivationale Disposition zurückführen lässt, wird ein Investor im Zuge des Vertrauensattributionsprozesses nicht immer explizit zwischen Kompetenz und motivationale Faktoren unterscheiden. Es ist davon auszugehen, dass ein kompetenter und wohlwollender Abschlussprüfer eine ansprechende Leistung und entsprechend hohe Prüfungsqualität erbringt. Das führt im Umkehrschluss dazu, dass Akteure im Fall wahrgenommener hoher Abschlussprüferleistung diese regelmäßig als Indikator für Vertrauenswürdigkeit heranziehen werden.<sup>892</sup> Ein solcher Umkehrschluss ist nach logischen Gesichtspunkten zwar schlichtweg falsch, aufgrund der anzunehmenden hohen Korrelation stellt die wahrgenommene Abschlussprüferleistung jedoch einen relativ verlässlichen Indikator für die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit dar.<sup>893</sup> Da allerdings auch die tatsächliche Aufgabenerfüllung des Abschlussprüfers nicht direkt be-

---

<sup>889</sup> Vgl. Zucker, L. G. (1986), S. 63. Während sich manche Indikatoren der Vertrauenswürdigkeit wie Bildung oder Organisationsmitgliedschaft kaufen lassen, gibt es auch Faktoren wie Familienzugehörigkeit oder Freundschaft, die nicht einfach so zu erwerben sind.

<sup>890</sup> Das setzt voraus, dass Vertrauen bzw. Zuversicht in diese Institutionen besteht, damit diese Quellen für die Schaffung von Vertrauenswürdigkeit einzelner Personen oder Organisationen darstellen. Vgl. Nooteboom, B. (2002), S. 64.

<sup>891</sup> Vgl. Dasgupta, P. (1988), S. 50.

<sup>892</sup> Vgl. Barton, J. (2005), S. 553.

<sup>893</sup> Siehe hierzu auch die Ausführungen zum Prüfungsqualitätsbegriff in Kapitel 2.2.1.5, in dem dargelegt wird, dass eine hohe Prüfungsqualität nicht per se zu Vertrauen führt.

obachtbar ist und nur ein theoretisches Kriterium darstellt, sind zur Operationalisierung weitere Ersatzgrößen als Erfahrungsquellen heranzuziehen.

Wie bereits mehrfach erwähnt, verfügen Investoren nur selten über Möglichkeiten, die Leistung des Abschlussprüfers unmittelbar zu beobachten und wahrzunehmen. Zur Beurteilung werden sie daher Ersatzgrößen heranziehen, von deren Ausprägung dann letztendlich auf Vertrauenswürdigkeit geschlossen wird. Ein Beispiel stellt der Bestätigungsvermerk bzw. dessen Ausgestaltung dar.

Auch eine flüchtige Begegnung mit dem Abschlussprüfer kann von externen Adressaten dazu genutzt werden, Rückschlüsse auf dessen Leistung zu ziehen. Einen solchen Zugangspunkt kann die Hauptversammlung darstellen. Der Abschlussprüfer ist zur Teilnahme an der Hauptversammlung nur dann verpflichtet, wenn diese den Jahresabschluss feststellt, was faktisch allerdings die Ausnahme ist. Zudem kann der Aufsichtsrat im Prüfungsauftrag festlegen, dass der Abschlussprüfer zur Teilnahme verpflichtet wird. Allerdings bestimmt § 176 Abs. 2 S. 2 AktG auch, dass keine Auskunftspflicht gegenüber den Aktionären besteht, wobei der Abschlussprüfer aber auf Fragen des Vorstands zu antworten hat, soweit diese auf die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts abstellen. Dennoch kann schon die bloße Präsenz des Abschlussprüfers dazu führen, dass sich abstraktes, gesichtsloses institutionelles Vertrauen in die Abschlussprüfung durch die Anwesenheit eines mit der Prüfung betrauten Individuums festigt, da es in einem sozialen Kontext eingebettet wird.

Unmittelbaren Kontakt mit dem Abschlussprüfer haben im Normalfall nur die Investoren, die aufgrund ihres maßgeblichen Einflusses im Aufsichtsrat, der als zentraler Adressat der Abschlussprüfung gilt,<sup>894</sup> vertreten sind und so den Prüfungsbericht<sup>895</sup> erhal-

---

<sup>894</sup> Vgl. Heering, D. (2000), S. 120.

<sup>895</sup> Vgl. Marten, K.-U./Köhler, A. G. (2002b), Sp. 709. Der Prüfungsbericht ist gemäß § 170 Abs. 3 Satz 2 AktG an jedes Aufsichtsratsmitglied auszuteilen, dokumentiert wesentliche Prüfungsergebnisse und soll so die Überwachung des Unternehmens stützen. Inhalt und Gliederung regeln § 321 HGB und IDW PS 450. § 321 Abs. 1 Satz 1 HGB fordert eine eindeutige und klare Kommunikation, so dass die Ergebnisse auch von nichtkundigen Dritten verstanden werden können. Einleitend ist über Gegenstand, Art und Umfang der Prüfung ein Überblick zu geben, wobei wichtige Sachverhalte wie Bestandsgefährdungen gemäß § 321 Abs. 1. Satz 2 HGB an den Beginn des Prüfungsberichts zu stellen sind, um die Aufmerksamkeit sicherzustellen. Vgl. Wolz, M. (1998), S. 130 f.; Störk, U. V. (1999), S. 62. Zum IDW PS 450 siehe *Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (Hrsg.)* (2006b).



ten, sowie an der Schlussbesprechung<sup>896</sup> und Bilanzsitzung<sup>897</sup> teilnehmen. Die Bestellung des Abschlussprüfers erfolgt zwar gemäß 111 Abs. 2 AktG durch den Aufsichtsrat, aber letztlich sind auch Aufsichtsratsmitglieder nicht direkt am eigentlichen Prüfungsprozess beteiligt und somit primär auf Zusicherungen des Abschlussprüfers angewiesen.<sup>898</sup> Die Einführung bzw. mittlerweile weite Verbreitung von Prüfungsausschüssen soll zudem eine effektivere und effizientere Zusammenarbeit zwischen Aufsichtsrat und Abschlussprüfer herbeiführen.<sup>899</sup> Aufgrund des Plenarvorbehalts können jedoch nicht alle Aufgaben des Aufsichtsrats an den Prüfungsausschuss delegiert werden. Dennoch ist im Falle von Prüfungsausschüssen davon auszugehen, dass sich der Personenkreis, der eine direkte beziehungsabhängige Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit des Abschlussprüfers vornehmen kann, verkleinert.<sup>900</sup> Auch Prüfungsausschussmitglieder schärfen ihre Wahrnehmung bezüglich der Leistung des Abschlussprüfers neben direkt wahrgenommener Kompetenz und Integrität bspw. an folgenden Indikatoren: Grad der Beteiligung hierarchisch höher stehender Prüfer, beobachtete Planung und Durchführung der Abschlussprüfung durch das Prüfungsteam, Kommunikation zwischen Abschlussprüfer und Management, Kommunikation zwischen Abschlussprüfer und Prüfungsausschuss, technische Unterstützung der Prüfungsteams durch die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft oder auch wahrgenommene interne und externe Mechanismen der Qualitätssicherung und Kontrolle.<sup>901</sup>

<sup>896</sup> In der Schlussbesprechung werden dem Management und Aufsichtsrat die Ergebnisse der Prüfung vorgestellt. Die Unternehmensleitung kann hier zu Kritikpunkten Stellung nehmen oder diese beheben. Die Schlussbesprechung soll dem Management und Aufsichtsrat einen Eindruck von Kompetenz und Integrität des Abschlussprüfers vermitteln. Mögliche Indikatoren stellen Anzahl, Art und Güte von Verbesserungsvorschlägen dar. Vgl. *Störk, U. V.* (1999), S. 72; *Bahr, A.* (2003), S. 163.

<sup>897</sup> Der Abschlussprüfer ist gemäß § 171 Abs. 1 Satz 2 AktG verpflichtet, an der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats teilzunehmen. In der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats erläutert der Abschlussprüfer die wesentlichen Ergebnisse der Abschlussprüfung und der Aufsichtsrat ist aufgerufen, aktiv zusätzliche Fragen vorzubereiten. Vgl. *Pfitzer, N./Oser, P./Orth, C.* (2006), S. 3 f.; *Kaiser, K.* (2005), S. 2313 f.; *Pfitzer, N./Orth, C./Wader, D.* (2002), S. 2-4.

<sup>898</sup> Im Gegensatz hierzu verfügt das Management über direkte Erfahrungen mit dem Abschlussprüfer, da diese unmittelbar am Prüfungsprozess beteiligt sind und bspw. anhand von nachgefragten Dokumenten auf die Prüfungstiefe geschlossen werden kann. Zudem kann das Management bei selbst bewusst falsch gewählten Bewertungsansätzen beurteilen, ob diese vom Abschlussprüfer entdeckt werden.

<sup>899</sup> Zu Aufgaben und Zusammensetzung des Prüfungsausschusses siehe *Scheffler, E.* (2003). Des Weiteren soll dem DCGK folgend der Prüfungsauftrag in der Form erweitert werden, dass der Aufsichtsrat bei der Erfüllung seiner Aufgaben unterstützt wird. Vgl. *Scheffler, E.* (2005), S. 480; *Gross, G.* (2005), S. 8; *Förster, C.* (2006), S. 167.

<sup>900</sup> Hier findet ggf. eine Verlagerung der Vertrauensproblematik statt. So stellt sich für Investoren möglicherweise nicht mehr die Frage nach Kompetenz und Integrität des Abschlussprüfers, sondern nach Vertrauenswürdigkeit der Prüfungsausschussmitglieder, die dann im Falle einer positiven Attribution auch auf den Abschlussprüfer übertragen wird.

<sup>901</sup> Das bedeutet jedoch nicht, dass diese Indikatoren immer und einfach zu beobachten sind. Vgl. *Doll, R.* (2000), S. 58.

Bei den zugrunde gelegten Messmethoden, die zur Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit eines Abschlussprüfers herangezogen werden können, sind objektive und subjektive Verfahren zu unterscheiden. Im Fall einer objektiven Messung wird bspw. auf die vermutete Korrelation vom Anteil am Gesamtmarkt der Abschlussprüfung auf die Vertrauenswürdigkeit geschlossen, während subjektive Verfahren z. B. auf den Zusammenhang von gemessener Zufriedenheit auf einer Zufriedenheitsskala und Vertrauenswürdigkeit abstellen.<sup>902</sup> Ein objektives Verfahren zur Beurteilung der Leistung des Abschlussprüfers in Deutschland stellt das System der externen Qualitätskontrolle dar.<sup>903</sup> Hier werden institutionelle Anforderungen als Beurteilungsmaßstab herangezogen, so dass Abweichungen zwischen gesetzlichen sowie berufsständischen Anforderungen und der tatsächlichen Aufgabenerfüllung aufgedeckt werden können. Von diesen kann dann ggf. auf die Vertrauenswürdigkeit des Abschlussprüfers geschlossen werden. Allerdings ist fraglich, wie viele Berufsangehörige gegen ein solch messbares Kriterium verstoßen müssen, damit hiervon auf eine mangelhafte Leistung des gesamten Berufsstands geschlossen werden kann.

Eine weitere Erfahrungsquelle für die Leistung des Abschlussprüfers stellen zivilrechtliche Haftungsklagen dar.<sup>904</sup> Hat der Abschlussprüfer im Zuge der Jahresabschlussprüfung fehlerhafte Bilanzierungsansätze nicht entdeckt oder betrügerische Zusammenbrüche nicht vorhergesehen, entsteht seitens der Öffentlichkeit schnell der Verdacht mangelhafter Prüfungsdurchführung. Ist eine zivilrechtliche Haftungsklage möglich, kann vom Prozessausgang auf die Vertrauenswürdigkeit des jeweiligen Abschlussprüfers geschlossen werden. Eine Haftungsklage kann aber auch Ausdruck enttäuschten Ver-

<sup>902</sup> Es ist unmittelbar einleuchtend, dass der Marktanteil im Zweifelsfalle nichts über die Vertrauenswürdigkeit eines einzelnen Abschlussprüfers aussagt. Ebenso kann man jemandem vertrauen, mit dessen Leistung man unzufrieden ist, wenn externe Störfaktoren diese Unzufriedenheit verursachen. Auch kann im Falle eines Abschlussprüferwechsels nicht immer von Unzufriedenheit mit dessen Leistung ausgegangen werden. Zu möglichen Gründen für Prüferwechsel siehe *Hagigi, M./Kluger, B. D./Shields, D.* (1993), S. 792-794.

<sup>903</sup> Vgl. *Marten, K.-U.* (2006), S. 1123. Das System der externen Qualitätskontrolle wurde in Deutschland im Jahr 2000 durch die vierte WPO-Novelle (Wirtschaftsprüferordnungs-Änderungsgesetz) eingeführt. Die Ausgestaltung lehnt sich an das vor Verabschiedung des Sarbanes Oxley-Acts in den USA praktizierte Peer Review-Verfahren an. Vgl. *Marten, K.-U./Köhler, A. G.* (2001), S. 157. Zum Vergleich der Durchführung der externen Qualitätskontrolle in Deutschland und den USA siehe *Marten, K.-U./Köhler, A. G.* (2002a).

<sup>904</sup> Haftungsfragen spielen in Deutschland im Kontext der Abschlussprüfung nur eine untergeordnete Rolle. Aufgrund des weitgehenden Ausschlusses von Dritthaftung bei der Abschlussprüfung gibt es auch nur wenige Haftungsprozesse. Ein Beispiel für eine Haftungsklage mit der Folge der Schadensersatzzahlung einer Big Four Gesellschaft an einen Mandanten aufgrund nicht aufgedeckter Bilanzmanipulationen bei einem von diesem übernommenen Unternehmen findet sich bei *Ruhnke, K.* (2000), S. 88, Fn. 266. Zudem hat die Anzahl der Haftungsklagen kontinuierlich zugenommen. Vgl. *Ebke, W. F.* (1996), S. 18.

trauens sein. Die Klage stellt regelmäßig die einzige Möglichkeit dar, den Abschlussprüfer für eine mögliche Fehlleistung zur Rechenschaft zu ziehen. Unabhängig von den Ursachen für ein Fehlverhalten ist davon auszugehen, dass sich Klagen gegen Abschlussprüfer auf das Ansehen des gesamten Berufsstands auswirken. Das setzt jedoch voraus, dass Haftungsklagen überhaupt wahrgenommen werden. Dieses wird zumeist nur dann der Fall sein, wenn Massenmedien in ihrer Berichterstattung darauf eingehen, wobei davon auszugehen ist, dass die Wahrscheinlichkeit entsprechender Berichterstattung positiv mit dem öffentlichen Interesse korreliert.<sup>905</sup> Allerdings werden zeitweilig auch eigentlich bedeutungslose Ereignisse bei entsprechender Publikumswirksamkeit künstlich aufgebauscht. Im Falle einer ex post Berichterstattung ist zudem der Verfahrensausgang von Interesse, da viele Prozesse erst dann medienwirksam werden, wenn es Schuldige gibt, so dass über ungerechtfertigte Klagen oft gar nicht berichtet wird, was innerhalb der Öffentlichkeit zu einer verzerrten Wahrnehmung führen kann. Des Weiteren wird es in vielen Fällen gar nicht erst zum Gerichtsverfahren kommen, da ein außergerichtlicher Vergleich geschlossen wird. Dieser wird von der Öffentlichkeit weit weniger negativ wahrgenommen und von den Medien seltener aufgegriffen als ein spektakulärer Schuldspruch. Gerade Wirtschaftsprüfungsgesellschaften mit hoher Reputationsabhängigkeit werden daher im Normalfall außergerichtliche Lösungen bevorzugen.<sup>906</sup> Hiermit ist auch die Frage verbunden, inwieweit die Öffentlichkeit zwischen berechtigten und unberechtigten Klagen unterscheiden kann. Werden zudem nur Klageeinreichungen aber keine Freisprüche wahrgenommen, so kann sich auch dieses negativ auf die Reputation und damit die Attribution von Vertrauenswürdigkeit auswirken.<sup>907</sup> Insbesondere in Zeiten von Unternehmenskrisen und Bilanzdelikten werden vermehrt Meldungen über den Abschlussprüfer veröffentlicht, so dass die Öffentlichkeit hochgradig sensibilisiert ist.<sup>908</sup> Fehlverhalten wird bei der Vielzahl von Berufsangehörigen jedoch immer wieder auftreten. Unter Umständen führt schon ein Einzelfall zu einer negativen Wahrnehmung des gesamten Berufsstandes, was die Attribution von Vertrauenswürdigkeit nachdrücklich verhindern bzw. eine grundsätzliche Misstrauenshaltung verstärken kann.<sup>909</sup>

---

<sup>905</sup> Vgl. Bahr, A. (2003), S. 164.

<sup>906</sup> Vgl. Palmrose, Z.-V. (1991), S. 161-164.

<sup>907</sup> Siehe hierzu die Studie von Palmrose, Z.-V. (1991), die rund 800 Verfahren gegen Abschlussprüfer in den USA im Zeitraum von 1960-1980 untersucht.

<sup>908</sup> Vgl. Marten, K.-U./Köhler, A. G. (2002b), Sp. 703.

<sup>909</sup> Siehe Bahr, A. (2003), S. 113.

Auch Sanktionen der Aufsichtsbehörden bei Fehlverhalten des Abschlussprüfers stellen eine weitere Erfahrungsquelle für die Abschlussprüferleistung dar.<sup>910</sup> Sanktionen lassen auf eine unzureichende Aufgabenerfüllung schließen, wobei hier nicht die Frage nach Kompetenz und Handlungsabsichten im Vordergrund steht. Es geht um das Fehlverhalten des Abschlussprüfers an sich und nicht um Ursachenforschung, die sich auch auf die attribuierte Vertrauenswürdigkeit auswirkt. Nimmt man die Anzahl berufsrechtlicher Verfahren als Indikator für die Güte der Dienstleistungen des Wirtschaftsprüfers, so steht der Berufsstand sehr gut da.<sup>911</sup> Ob Sanktionen wahrgenommen werden, hängt maßgeblich davon ab, ob sie publiziert werden. Hier liegen oft lange Zeiträume zwischen Urteilsverkündung bzw. Rüge und der Veröffentlichung. Diese erfolgt jährlich in einem Bericht über die Berufsaufsicht durch die WPK und es ist nicht davon auszugehen, dass die Wahrnehmung der Öffentlichkeit hiervon massiv beeinflusst wird.<sup>912</sup>

Sanktionen führen auch nicht zwingend zum Vertrauensentzug, sei es, weil man verzeihen kann oder weil man Fehler als unbeabsichtigt ansieht. Ähnlich wie im Falle von Haftungsklagen ist auch hier davon auszugehen, dass sich Sanktionierung und Vertrauensverlust gegenseitig verstärken können. Ein wahrgenommener Vertrauensverlust führt zu verstärkten Untersuchungen durch die Berufsaufsicht. Das führt zu einer höheren Entdeckungsrate, die sich dann wiederum negativ auf die wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit auswirkt. Auch bzw. gerade weil die Anzahl der verhängten Sanktionen im Verhältnis zur Anzahl der geprüften Jahresabschlüsse als äußerst gering anzusehen ist, scheinen verhängte Sanktionen insbesondere auf Ebene des einzelnen Abschlussprüfers oder der jeweiligen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft einen negativen Einfluss auf deren Reputation zu haben.<sup>913</sup>

---

<sup>910</sup> Vgl. *Bahr, A.* (2003), S. 167-169.

<sup>911</sup> Vgl. *Albach, H.* (1992), S. 3. So wurden zwischen 1985 und 1989 zehn Rügen der WPK ausgesprochen und zwei berufsgerichtliche Verfahren eingeleitet. Vgl. *Quick, R. et al.* (1998), S. 10. Allerdings ist hier eine steigende Tendenz zu beobachten. So hat die WPK alleine im Jahr 2005 47 Rügen ausgesprochen, wobei auch diese Zahl im Gesamtzusammenhang als gering anzusehen ist. Vgl. *Wirtschaftsprüferkammer* (2006), S. 18.

<sup>912</sup> Vgl. *Bahr, A.* (2003), S. 168 f. Auch wenn sich bereits das Fehlverhalten eines Einzelnen negativ auf die attribuierte Vertrauenswürdigkeit des gesamten Berufsstands auswirken kann, gibt es auch die Sichtweise, dass gerade in der Bekanntmachung und Verfolgung von Fehlleistungen ein Indikator für Vertrauenswürdigkeit zu sehen ist, da die Öffentlichkeit nachvollziehen kann, dass Verfehlungen sanktioniert werden. Vgl. *Kühnberger, M.* (1987), S. 469.

<sup>913</sup> Für eine Studie in den USA, die einen Zusammenhang zwischen Disziplinarverfahren und Marktanteilsverlusten als Indikator für Reputationsverluste sieht, vgl. *Wilson, T. E./Grimlund, R. A.* (1990), S. 51-53.

Mit der erweiterten kapitalmarktorientierten Berichterstattung nimmt auch die Bedeutung des Jahresabschlusses bei Investitionsentscheidungen ab.<sup>914</sup> Neben Ad-hoc-Mittelungen und Analystentreffen sind hier auch die Homepages der jeweiligen Unternehmen zu nennen. Außerdem werden zunehmend nichtmonetäre, zukunftsorientierte Größen und Informationen veröffentlicht oder nicht bilanzierungsfähige Werte wie das Innovationspotenzial. Den Investoren stehen zahlreiche Informationsquellen zur Verfügung, so dass diese nicht mehr ausschließlich auf den Jahresabschluss als Informationsquelle angewiesen sind.<sup>915</sup> Dem geprüften Jahresabschluss kommt eher die Aufgabe zu, bereits verfügbare Informationen im Nachhinein zu bestätigen und er ist daher nicht mehr zwingend als primäre Informationsquelle des Kapitalmarktes zu sehen.<sup>916</sup> Folgt man dieser Sichtweise, resultiert hieraus die Notwendigkeit, dass der Abschlussprüfer sich in anderen Bereichen der Wirtschaftsprüfung profilieren muss und sich dort als kompetent und integer erweist, um weiterhin als vertrauenswürdig zu gelten. Auf der anderen Seite begünstigt das Vorhandensein alternativer Informationsquellen u. U. auch den Vertrauensaufbau, da Investoren sich nicht mehr gezwungen sehen, auf das Urteil des Abschlussprüfers zu vertrauen, so dass die wahrgenommene Freiwilligkeit sich hier positiv auf die Vertrauensbereitschaft auswirkt. Zudem sind Ausstrahlungswirkungen von ungeprüften zusätzlichen Unternehmensinformationen zu berücksichtigen. Schlechte bzw. falsche freiwillige Unternehmensinformationen können dazu führen, dass auch die Güte der Jahresabschlusssdaten und damit verbunden die Leistung des Abschlussprüfers angezweifelt wird. Aus der hieraus resultierenden Unsicherheit entsteht das Bedürfnis nach externer Beurteilung der freiwilligen Informationen.<sup>917</sup> Ggf. ist der Wirtschaftsprüfer hier gefordert, seine Leistungsfähigkeit und Leitungsbereitschaft auch auf diese Bereiche umzulenken und so positive Rückkoppelungseffekte im Hinblick auf die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit als Abschlussprüfer herbeizuführen.

#### **5.3.2.4.3 Indikatoren für Leistungspotenzial**

Neben der Wahrnehmung der Abschlussprüferleistung, von der relativ undifferenziert auf die Vertrauenswürdigkeit des Abschlussprüfers geschlossen wird, sind auch Indika-

---

<sup>914</sup> Zu Faktoren, die die Unternehmensentwicklung beeinflussen siehe Fey, G. (2002), S. 171-173; Eberle, R./Marti, S. (2003), S. 804. Dennoch kommt dem Jahresabschluss nach wie vor eine herausragende Bedeutung zu. Vgl. Scheffler, E. (2005), S. 478.

<sup>915</sup> Vgl. Strulik, T. (2004), S.156.

<sup>916</sup> Vgl. Bahr, A. (2003), S. 145; Strulik, T. (2004), S. 164.

<sup>917</sup> Siehe Fey, G. (2002), S. 164.

toren auszumachen, die sich direkt auf die Kompetenz und dahinter stehenden Handlungsabsichten beziehen und somit letztendlich als ursächlich für die Attribution von Vertrauenswürdigkeit gesehen werden können. Diese Indikatoren stellen zugleich Ansatzpunkte dar, deren Beeinflussung sich unmittelbar auf die attribuierte Vertrauenswürdigkeit und spezifische Vertrauensbereitschaft auswirken kann. Es geht jetzt in diesem Zusammenhang demnach nicht darum, bspw. vom Marktanteil aufgrund einer vermuteten Korrelation auf die Leistung bzw. Kompetenz zu schließen, sondern Indikatoren zu identifizieren, die sich tatsächlich auf das Leistungspotenzial auswirken.

Eine notwendige Voraussetzung für die adäquate Erfüllung von Leistungsansprüchen ist Kompetenz bzw. Expertise.<sup>918</sup> Experten können Probleme weitgehend intuitiv lösen, die Zweckmäßigkeit ihres Handelns selbstreflexiv hinterfragen, einsetzen und flexibel auf Probleme reagieren. Kompetenz wird hier also nicht als die bloße Fähigkeit verstanden, über das notwendige Wissen in Form von Inhalten und analytischem Verständnis zu verfügen, sondern auch dahingehend, Wissen zu restrukturieren, flexibel auf Probleme zu reagieren und intuitiv richtig zu handeln.<sup>919</sup> Kompetenz geht über bloßes Fachwissen, welches als Nachweis beruflicher Qualifikation ausreicht, hinaus und zeigt sich am Besten, wenn sie herausgefordert wird.<sup>920</sup> Eine Möglichkeit, die Kompetenz des Vertrauensnehmers wahrzunehmen, ergibt sich auf direkter Beziehungsebene. In einem solchen Interaktionszusammenhang mag der Vertrauensnehmer in der Lage sein, seine Kompetenz zu demonstrieren. Das setzt zum einen jedoch voraus, dass persönliche Kontakte bestehen, was im Kontext der Abschlussprüfung regelmäßig nicht der Fall ist, und zum anderen muss der Vertrauensgeber in der Lage sein, die erbrachte Leistung zu beurteilen, um hiervon Rückschlüsse auf die Kompetenz zu ziehen. Auch das darf bei der Abschlussprüfung bezweifelt werden, zumal die Entstehung des Berufsstands sich gerade darauf zurückführen lässt, dass hiermit der beschränkten Kompetenz der Adressaten im Hinblick auf die Beurteilung der Ordnungsmäßigkeit des Jahresabschlusses begegnet werden soll.<sup>921</sup>

---

<sup>918</sup> Zur Sicherung der Expertise siehe *Bahr, A.* (2003), S. 170-174.

<sup>919</sup> Vgl. *Schreiber, S. M.* (2000), S. 21, 193.

<sup>920</sup> So auch *Nooteboom, B.* (2002), S. 88.

<sup>921</sup> Vgl. *Parsons, T.* (1972), S. 127. Da der Laie die Kompetenz nur unzureichend bewerten kann, kann Vertrauen nur bis zu einem gewissen Grad entstehen. Vgl. *Lewis, J. D./Weigert, A.* (1985), S. 981.

Die Beurteilung der Kompetenz des Vertrauensnehmers, sprich des Abschlussprüfers, kann auch auf der Ebene persönlicher Eigenschaften erfolgen.<sup>922</sup> Hier sind neben Faktoren wie der schulischen Ausbildung auch Eigenschaften wie Alter und Geschlecht zu nennen, wobei eine Beurteilung der Kompetenz auf Basis dieser Indikatoren oft jeder rationalen Grundlage entbehrt und objektiv nicht nachvollziehbar ist.<sup>923</sup> Dennoch ist die spezifische Bereitschaft, Vertrauen zu attribuieren, massiv von solchen Faktoren abhängig. Das bedeutet jedoch nicht, dass hieraus Maßnahmen zur Steigerung der Bereitschaft zur Vertrauensgewährung abgeleitet werden sollten, die letztendlich diskriminierend wirken und deren Wirksamkeit zudem nicht erwiesen ist. Es gibt jedoch auch Indikatoren auf der Ebene persönlicher Eigenschaften, die einen direkten Bezug zur attribuierten Kompetenz aufweisen. Ein solcher Indikator kann die Tätigkeit als Verfasser von Publikationen in Fachzeitschriften bzw. die Anzahl der veröffentlichten Beiträge sein.<sup>924</sup>

Die am weitest reichenden Möglichkeiten zur Beurteilung des Leistungspotenzials anhand von Ersatzgrößen ergeben sich auf institutioneller Ebene, indem von den Institutionen bzw. damit verbundenen Regelungen, denen der Abschlussprüfer untersteht, auf Kompetenz geschlossen wird. So kann schon die bloße Zugehörigkeit zum Berufsstand einen Indikator darstellen, von dem auf die Kompetenz der einzelnen Mitglieder geschlossen wird.<sup>925</sup> Die Bereitschaft, von der Zugehörigkeit zum Berufsstand auf die Kompetenz der Mitglieder zu schließen, ist wiederum abhängig von der wahrgenommenen Effektivität bzw. Professionalität der jeweiligen Institution, die sich auch über die Anforderungen an eine Mitgliedschaft definiert.<sup>926</sup> Berufsständische Regelungen stellen also Merkmale dar, von denen u. a. auf die Kompetenz des Abschlussprüfers geschlossen werden kann und berufsständische Aktivitäten können sich demnach auf die Bereit-

---

<sup>922</sup> Problematisch erscheint jedoch, dass nicht nur die Kompetenz des Abschlussprüfers zu beurteilen ist, der sich für die Erteilung des Bestätigungsvermerks verantwortlich zeichnet, sondern dass die Leistung des Abschlussprüfers auch massiv von der Kompetenz anderer Individuen wie Prüfungshelfern abhängig ist. Vgl. *Bamber, M. E.* (1983), S. 396.

<sup>923</sup> Vgl. *Stahl, H. K.* (1996), S. 30.

<sup>924</sup> Vgl. *Albach, H.* (1992), S. 20.

<sup>925</sup> Vgl. *Lane, C./Bachmann, R.* (1996), S. 24 f.; Vgl. *Humphrey, J.* (1998), S. 220. Da die Adressaten des Jahresabschlusses nicht die nötige Kompetenz aufweisen, um die Leistung des Abschlussprüfers zu beurteilen, müssen diese auf den Berufsstand vertrauen. Aufgabe des Berufsstands ist es, diese Aufgabe für die Adressaten zu übernehmen. Vgl. *Parsons, T.* (1972), S. 122, 127.

<sup>926</sup> Siehe *Parsons, T.* (1972), S. 120.

schaft, Kompetenz bzw. daraus abgeleitet Vertrauenswürdigkeit zu attribuieren, auswirken.<sup>927</sup>

Aufgabe des Berufsstandes ist es u. a., die Zugangswege zum Berufsstand zu reglementieren.<sup>928</sup> Neben einem Mindestmaß an Erfahrung wird eine fachlich-persönliche Eignung zur Berufsausübung gefordert. Zudem bestehen berufsständische Verhaltenskodizes und der Berufsstand kann Fehlverhalten sanktionieren.<sup>929</sup> Je mehr Wissen im gesamten Berufsstand bzw. auch bei jedem potenziellen Abschlussprüfer vorhanden ist, desto eher wird der Vertrauensgeber bereit sein, ein hohes Maß an Kompetenz zu unterstellen. Hieraus resultieren fachliche Anforderungen an den Nachwuchs, die es zu erfüllen gilt. Im Zuge der Beurteilung der Kompetenz des Abschlussprüfers durch die Öffentlichkeit ist das Wirtschaftsprüferexamen herauszustellen. Nur wer über ein weit gefächertes, fundiertes Wissen aus verschiedenen für die Berufsarbeit relevanten Bereichen verfügt, erhält Zugang zum Berufsstand. Hohe Durchfallquoten scheinen ein untrügliches Zeichen für die Qualifikation und daraus abgeleitet Kompetenz des Abschlussprüfers zu sein. Zwar können hohe Durchfallquoten ein gewolltes Signal darstellen, um vermeintliche Kompetenz zu demonstrieren, allerdings ist nicht auszuschließen, dass durchaus kompetente Allrounder aufgrund der immensen Anforderungen an Detailwissen durchfallen, während Anwärtler mit ausgeprägten Wissenslücken, denen das Glück hold ist, das Examen bestehen. Überzogene Zugangsvoraussetzungen führen u. U. auch dazu, dass der Bedarf an kompetenten Abschlussprüfern nicht mehr gedeckt werden kann, zumal Berufe mit niedrigeren Einstiegsbarrieren bei gleicher Vergütung möglicherweise attraktiver erscheinen. Hierin ist jedoch kein Plädoyer für geringere Anforderungen an das Wirtschaftsprüferexamen zu sehen, da geringere Anforderungen dazu führen können, Abschlussprüfer mit geringerem Leistungspotenzial zu attrahieren.<sup>930</sup> Des Weiteren können hohe Durchfallquoten auch bei fachlich weniger an-

---

<sup>927</sup> Hier ist zu beachten, dass vermeintlich gegebene Kompetenzgarantien durch vermittelnde Institutionen wie der WPK zwar als vertrauensförderndes Merkmal dargestellt werden, letztlich aber auch persönliches, enges Vertrauen verhindern können. Das Bestehen von institutionellen Kontrollmechanismen kann zum einen ggf. als ausreichend erachtet werden und zum anderen als Indikator dafür herangezogen werden, dass der Abschlussprüfer aufgrund der explizit formulierten Notwendigkeit von Kontrollen grundsätzlich nicht vertrauenswürdig scheint. Vgl. *Schweer, M./Thies, B.* (2003), S. 105.

<sup>928</sup> Zu den Zugangswegen zum Beruf des Wirtschaftsprüfers im europäischen Vergleich siehe *Marten, K.-U./Köhler, A. G./Klaas, H.* (2001). Während Einstellungskriterien in vielen Berufen nicht staatlich reglementiert sind, ist es der Zugang zum Beruf des Wirtschaftsprüfers sehr wohl. Vgl. auch §§ 8-11 WPO.

<sup>929</sup> Vgl. *Doll, R.* (2000), S. 85.

<sup>930</sup> Siehe hierzu *Bahr, A./Richter, M.* (2001), S. 20.



spruchsvollen Examen auftreten und so fälschlich auf ein hohes Maß an Wissen und Kompetenz hindeuten.<sup>931</sup>

Auch Erfahrungen in der Prüfungspraxis wirken sich auf die wahrgenommene Kompetenz aus, da gerade Erfahrung einen Indikator dafür darstellt, dass das vorhandene Wissen angewendet werden kann. Hierin ist im ersten Moment ein Argument gegen die Verkürzung der vorangehenden Praxistätigkeit oder die Anrechnung von Studienleistungen zu sehen, da diese als Verringerung von Kompetenzanforderungen wahrgenommen werden können. Auf der anderen Seite können solche Maßnahmen für eine Attraktivierung des Berufsstandes sorgen und so kompetentere potenzielle Abschlussprüfer anlocken.

Positiv auf die Beurteilung der Kompetenz des Abschlussprüfers wirkt sich auch die Tatsache aus, dass Berufsangehörige per § 6 Abs. 1 Berufssatzung und VO 1/2006, Abschnitt 4.3.2 zur Fortbildung verpflichtet sind.<sup>932</sup> Hierzu zählt neben Fachliteraturstudium auch die Teilnahme an Fortbildungsmaßnahmen, um Kenntnis von neuen Methoden, Rechnungs- und Prüfungslegungsstandards zu erlangen. In Zeiten technologischen Wandels und zunehmender Dynamik weist Wissen eine geringe Halbwertszeit auf, so dass Fortbildung einen wesentlichen Indikator zur Beurteilung der Kompetenz darstellt.

Einen weiteren Kompetenzindikator stellt die Wissensbasis dar, auf die ein Abschlussprüfer bei seiner Tätigkeit zurückgreifen kann. Hiermit ist nicht nur sein bereits vorhandenes, internalisiertes Wissen gemeint, sondern auch die Wissensbasis von Dritten.<sup>933</sup> Aufgabe der Institutionen des Berufsstandes ist es, Wissen in einer systematischen und wissenschaftlichen Form zusammenzufassen.<sup>934</sup> Eine Möglichkeit, dieses Wissen zusammenzutragen, besteht in der Etablierung verbindlicher Normensysteme. Prüfungsnormen geben Hilfestellungen und stellen zugleich Mindestanforderungen dar, die zudem den Adressaten des Jahresabschlusses aufzeigen, wie eine Prüfung durchzuführen ist. Prüfungsstandards stellen daher einen Indikator für die Kompetenz des Berufsstands

---

<sup>931</sup> Vgl. Bahr, A./Richter, M. (2001), S. 12.

<sup>932</sup> Vgl. Wirtschaftsprüferkammer und Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. (2006).

<sup>933</sup> Aufgabe der Institutionen des Berufsstands ist neben Aus- und Fortbildung auch die Wissensmehrung. Vgl. Parsons, T. (1972), S. 122.

<sup>934</sup> Vgl. Kühnberger, M. (1987), S. 466.

und daraus abgeleitet auch für den einzelnen Abschlussprüfer dar.<sup>935</sup> Die deutschen, vom IDW herausgegebenen Prüfungsstandards (IDW PS) orientieren sich hierbei unter Berücksichtigung nationaler Besonderheiten an den international anerkannten Prüfungsstandards (ISA). Des Weiteren gibt es innerhalb des Berufsstands Arbeitsgruppen, die Prüfungsstandards fortentwickeln, Hilfestellungen geben und Kompetenzstandards setzen, um so die Effektivität und Effizienz der Arbeit des Abschlussprüfers zu steigern.<sup>936</sup>

Da Kompetenz neben Wissen auch dessen zuverlässige Anwendung beinhaltet, stellen Normen zur internen Qualitätssicherung einen weiteren Indikator dar, von dem auf die Kompetenz des Abschlussprüfers geschlossen werden kann.<sup>937</sup> Die Abschlussprüfung zeichnet sich durch einen hohen Komplexitätsgrad und einen damit einhergehenden permanenten Wandel der Prüfungsgegenstände sowie der anzuwendenden Normen aus. Hieraus resultiert die Gefahr, dass die Leistung des Abschlussprüfers den herrschenden Anforderungen nicht mehr genügt.<sup>938</sup> Normen zur internen Qualitätssicherung können dazu beitragen, hohe Kompetenzstandards aufrecht zu erhalten, die sich dann wiederum positiv auf die wahrgenommene Kompetenz des einzelnen Abschlussprüfers sowie des gesamten Berufsstands auswirken können. Bereits die gemeinsame Stellungnahme VO 1/1995 „Zur Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüferpraxis“ von IDW und WPK, die mittlerweile durch die VO 1/2006 „Anforderungen an die Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüferpraxis“ ersetzt worden ist,<sup>939</sup> verweist auf das hohe Vertrauen, dass Wirtschaftsprüfern von der Öffentlichkeit entgegengebracht wird.<sup>940</sup> Die Stellungnahme hat den expliziten Anspruch, bei Außenstehenden das Vertrauen in die erbrachte Leistung zu stärken,<sup>941</sup> konkretisiert Berufspflichten und unterscheidet hier zwischen auf-

<sup>935</sup> Siehe Doll, R. (2000), S. 95-99.

<sup>936</sup> Vgl. Bahr, A. (2003), S. 171. Zum Begriff der Effektivität und Effizienz siehe Sauerwald, K. (2007), S. 32-48.

<sup>937</sup> Auftretende Probleme sollen sachkundig und gewissenhaft gelöst werden. Vgl. Marten, K.-U./Quick, R./Ruhnke, K. (2007), S. 533. Die interne Qualitätssicherung hat eine ordnungsgemäße Organisation und Abwicklung der Abschlussprüfung zu gewährleisten. Vgl. Marten, K.-U./Köhler, A. G. (2005b), S. 148. Zur Entwicklung von Qualitätsstandards in der deutschen Wirtschaftsprüferpraxis siehe Marten, K.-U. (1999b), S. 9-25.

<sup>938</sup> Vgl. Marten, K.-U./Quick, R./Ruhnke, K. (2007), S. 529.

<sup>939</sup> Siehe grundlegend *Wirtschaftsprüferkammer und Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V.* (2006); Schmidt, A./Pfitzer, N./Lindgens, U. (2006), auch Marten, K.-U./Köhler, A. G./Paulitschek, P. (2006), S. 26.

<sup>940</sup> Vgl. Doll, R. (2000), S. 20; Heering, D. (2000), S. 139.

<sup>941</sup> Vgl. Marten, K.-U. (1999b), S. 21. Da die erbrachte Leistung nicht nur vom Leistungspotenzial, sprich der Kompetenz abhängt, sondern auch von der Leistungsbereitschaft, zielt die VO 1/1995 bzw. nunmehr VO 1/2006 parallel auch auf die Sicherstellung integren Verhaltens.

tragsunabhängigen Regelungen zur allgemeinen Praxisorganisation<sup>942</sup> und auftragsabhängigen<sup>943</sup> Grundsätzen und Maßnahmen, ergänzt vom Instrument der internen Nachschau.<sup>944</sup> Die Normen zur internen Qualitätssicherung sind von allen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften zu berücksichtigen<sup>945</sup> und es ist davon auszugehen, dass zumindest informierte Investoren versuchen werden zu beurteilen, inwieweit einzelne Gesellschaften diese Normen umsetzen bzw. innerhalb der Organisationsstruktur internalisieren, so dass die wahrgenommene Kompetenz des einzelnen Abschlussprüfers letztlich auch von der jeweiligen Organisationszugehörigkeit abhängig ist. Die Zugehörigkeit zu einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft stellt auch deshalb einen Indikator für Kompetenz dar, da sich ihre Tätigkeit nicht in der bloßen Umsetzung allgemeiner und berufsständischer Normen erschöpft. Je besser es einer Organisation gelingt, ihre Mitglieder bei der Aufgabenerfüllung zu unterstützen und sich darüber hinaus als kompetent darzustellen, desto stärker wird die positive Ausstrahlungswirkung auf den einzelnen Abschlussprüfer sein.

#### **5.3.2.4.4 Indikatoren für Leistungsbereitschaft**

##### **5.3.2.4.4.1 Intrinsische und extrinsische Dimension**

Vertrauenswürdigkeit ist neben Kompetenz von der attribuierten zugrunde liegenden motivationalen Disposition zur Leistungserbringung abhängig.<sup>946</sup> Da sich die Bereitschaft zur Leistungserbringung nicht direkt beobachten lässt, ist der Vertrauensgeber auch hier auf Ersatzgrößen angewiesen, von deren Vorliegen bzw. von deren Ausprägungen Rückschlüsse auf die Absichten des potenziellen Vertrauensnehmers möglich

<sup>942</sup> Hierzu zählen neben der Gewährleistung einer ordnungsgemäßen Auftragsannahme und -fortführung, die Gewährleistung der Qualifikation und Information der Mitarbeiter, die Sicherstellung der Koordinierung und die Gesamtplanung aller Aufträge, die Herausgabe von fachlichen und organisatorischen Anweisungen und Hilfsmitteln, die Einholung fachlichen Rats, sowie die Gewährleistung der Einhaltung von Unabhängigkeitsvorschriften, wobei diese nicht primär auf kompetente Aufgabenerfüllung, sondern auf Sicherstellung der Integrität abzielen. Siehe hierzu *Marten, K.-U./Quick, R./Ruhnke, K.* (2007), S. 532-535.

<sup>943</sup> Dazu zählen Grundsätze und Maßnahmen zur Prüfungsplanung, Prüfungsanweisungen, Überwachung des Prüfungsablaufs sowie Durchsicht der Prüfungsergebnisse. Vgl. *Marten, K.-U./Quick, R./Ruhnke, K.* (2007), S. 535-539.

<sup>944</sup> Vgl. *Marten, K.-U./Quick, R./Ruhnke, K.* (2007), S. 540 f.; *Lenz, H.* (2005), S. 1615.

<sup>945</sup> Die Bedeutung für die Vertrauensentstehung hängt davon ab, dass Maßnahmen wie die VO 1/2006 auch tatsächlich wahrgenommen, als effektiv zur Qualitätssicherung eingeschätzt werden und zudem deren Umsetzung beobachtet wird. Vgl. *Bahr, A.* (2003), S. 181.

<sup>946</sup> Vertrauenswürdigkeit ist von den wahrgenommenen Absichten des Vertrauensnehmers abhängig. Der Vertrauensgeber muss sich sicher sein, dass der andere die Möglichkeit und den Willen hat, sich kompetent und integer bzw. wohlwollend zu verhalten, um ein Vertrauensverhältnis entstehen zu lassen. Vgl. *Deusch, M.* (1962), S. 305.

sind. Es gilt daher, vertrauensbildende Indikatoren für die Leistungsbereitschaft zu identifizieren, wobei es zunächst unerheblich ist, ob die Bereitschaft zur Leistungserbringung altruistischen oder egoistischen Quellen entspringt. Zur Erinnerung: Integrität wird als Übereinstimmung von kommunizierten persönlichen Überzeugungen, Maßstäben und Wertvorstellungen mit dem daraus resultierenden Verhalten verstanden und stellt neben Kompetenz die zentrale Mindestanforderung an den Abschlussprüfer dar, um als vertrauenswürdig zu gelten. Das bedeutet nicht, dass sich der Vertrauensnehmer auch wohlwollend verhalten muss. So kann ein integrierter Akteur verbleibende Verhaltensspielräume durchaus zu seinen Gunsten nutzen, während ein wohlwollender Akteur diese auch ohne vorherige Verpflichtung im Sinne des Vertrauensgebers nutzt. Wohlwollendes Verhalten kann nicht erzwungen werden und sich nur dann zeigen, wenn unregelte Bereiche für Wohlverhalten verbleiben.<sup>947</sup> Des Weiteren ist zu beachten, dass altruistische Handlungsmotive des Vertrauensnehmers nur dann wahrgenommen bzw. erwartet werden können, wenn der Vertrauensgeber die Existenz von Altruismus auch tatsächlich in Betracht zieht.

Auf der Beziehungsebene kann aus einer erfolgreichen Interaktionsvergangenheit auf integriertes oder wohlwollendes Verhalten des Vertrauensnehmers geschlossen werden. Die Anzahl erfolgreicher Transaktionen an sich stellt jedoch keinen zuverlässigen Indikator dar. Evtl. waren in der Vergangenheit lediglich die Anreize für opportunistisches Verhalten zu gering oder vermeintlich wohlwollendes Verhalten diente dazu, den Vertrauensgeber in Sicherheit zu wiegen, um langfristig schädigend agieren zu können. Des Weiteren ist der Vertrauensgeber ggf. auch nicht in der Lage, mangelnde Leistungsbereitschaft oder schädigendes Verhalten von sich aus zu entdecken.<sup>948</sup> Die Koppelung von wahrgenommener Leistungsbereitschaft an persönliche Eigenschaften ist ebenfalls als problematisch zu erachten. Da die zugrunde liegende motivationale Disposition tief in der Persönlichkeitsstruktur eines jeden einzelnen verankert ist, beinhaltet jedweder Generalisierungsversuch anhand einer Zuordnung von Persönlichkeitsmerkmalen das Risiko einer Fehleinschätzung und so die Gefahr, dass auch wohlwollende Akteure durch ein solches Raster fallen.<sup>949</sup> Dennoch gibt es Eigenschaften, bei deren Vorliegen

---

<sup>947</sup> Vgl. Nooteboom, B. (2002), S. 88.

<sup>948</sup> So kann ein Vertrauensnehmer im Falle von Erwartungsenttäuschungen bspw. auf Umwelteinflüsse verweisen, obwohl die Erwartungsenttäuschung von ihm zu verantworten ist.

<sup>949</sup> Auch die Mitgliedschaft in einer berufsständischen Organisation oder der bloße Fakt, dass der Abschlussprüfer verschiedenen Institutionen untersteht, sagt noch nichts über seine intrinsischen Handlungsabsichten und die damit verbundene Leistungsbereitschaft aus.

davon ausgegangen wird, dass es aufgrund einer vermuteten hohen Korrelation wahrscheinlich ist, dass sich der potenzielle Vertrauensnehmer nicht integer verhalten wird. Hier wird dann im Zuge eines negativen Ausschlussverfahrens keine Vertrauenswürdigkeit attribuiert. So ist bspw. die Zulassung als Wirtschaftsprüfer neben fachlichen Anforderungen auch von persönlichen Eigenschaften abhängig.<sup>950</sup> Hierzu zählt, dass der potenzielle Wirtschaftsprüfer nicht vorbestraft ist, in geordneten wirtschaftlichen Verhältnissen lebt und geistig gesund ist.<sup>951</sup>

Der Berufsstand soll sicherstellen, dass kompetentes und integrires Verhalten im ethischen Kontext erfolgt und sich einzelne Abschlussprüfer nicht hinter dem Wortlaut unvollständiger Verträge verstecken können.<sup>952</sup> In vielen, aber nicht allen Fällen wird die Berufsethik bzw. ein Appell an diese ausreichen, um die tatsächliche, hinreichend intrinsisch motivierte Leistungsbereitschaft des Abschlussprüfers zu sichern.<sup>953</sup> Da die intrinsische Motivation, sich integer oder gar wohlwollend zu verhalten, letztendlich aber nicht mess- und eindeutig beobachtbar ist, kann zur Beurteilung der Handlungsabsichten alternativ auch auf extrinsische Merkmale abgestellt werden, die das selbstinteressensdeterminierte Kalkül des Vertrauensnehmers tangieren. Zur Beantwortung der Frage, ob sich ein Vertrauensnehmer integer verhalten wird, sind dann diejenigen Faktoren als Indikatoren für die Leistungsbereitschaft heranzuziehen, die opportunistische Verhaltensmöglichkeiten eines egoistischen Akteurs durch Zwang oder Sanktionsgefahr wirksam einschränken. Neben beziehungsabhängigen Faktoren wie dem Vorliegen von Sicherheiten und Reputation sind hier auch beschränkende institutionelle Maßnahmen und Regelungen zu nennen.<sup>954</sup> Neben dem Gesetzgeber ist in diesem Zusammenhang der Berufsstand hervorzuheben, dessen Anliegen und Aufgabe auch im Nachweis moralischer Integrität und Vertrauenswürdigkeit des Abschlussprüfers liegt.<sup>955</sup>

<sup>950</sup> Dieses dient der Sicherstellung kognitiver und körperlicher Fähigkeiten. Zudem werden implizit Voraussetzungen für die Integrität der Abschlussprüfer formuliert. Vgl. *Marten, K.-U./Köhler, A. G.* (2005b), S. 148.

<sup>951</sup> Vgl. § 10 Abs. 1 WPO. Mit Verabschiedung des BARefG wurde dieser Paragraph gestrichen und durch § 16 WPO ersetzt, der ähnliche Anforderungen enthält.

<sup>952</sup> Vgl. *Parsons, T.* (1972), S. 121. Zum Zusammenhang von ethischen und normativen Komponenten in der Unternehmensrechnung siehe grundlegend *Küpper, H.-U.* (2005b).

<sup>953</sup> Zur Sicherstellung der Bereitschaft zur Leistungserbringung siehe *Bahr, A.* (2003), S. 178-203.

<sup>954</sup> Siehe hierzu grundlegend Kapitel 4 Entscheidungskalkül des Vertrauensnehmers.

<sup>955</sup> Dieser verfügt in den meisten Fällen über die letztendliche Verantwortlichkeit für Kompetenz- und Integritätsstandards, da nur Berufsvertreter über die zur Bewertung der möglichen Funktionen und Handlungsfolgen notwendige Spezialisierung verfügen. Vgl. *Parsons, T.* (1972), S. 120, 127. Berufsethische Grundsätze und Zugangsbeschränkungen definieren Anforderungen an die Integrität des Prüfers. Siehe für alle *Clemm, H.* (1992).

#### 5.3.2.4.4.2 Unabhängigkeit

Vertrauen in den Abschlussprüfer ist eng mit dem Begriff der Unabhängigkeit verbunden.<sup>956</sup> Unabhängigkeit bedeutet hier, dass den Handlungen des Abschlussprüfers keine Eigeninteressen oder Interessen Dritter, wie bspw. des Vorstands, entgegenstehen.<sup>957</sup> Diese können zu Interessenskonflikten führen und daher wird Unabhängigkeit als Garant für moralisch integrires Verhalten gesehen.<sup>958</sup> Unabhängigkeit stellt auf das Nichtvorhandensein von Eigen- und Fremdinteresse ab und führt quasi automatisch zu integrem Verhalten, da es schlichtweg keinen Grund gibt, sich opportunistisch zu verhalten, während integrires bzw. wohlwollendes Verhalten aber auch dann möglich ist, wenn Eigeninteresse vorliegt, dem lediglich nicht nachgegeben wird. Unabhängigkeit kann demnach nur als hinreichende Bedingung für integrires Verhalten gesehen werden.

In der öffentlichen Wahrnehmung ist schon der bloße Verdacht des Bestehens von Verflechtungen zwischen eigenen und den Interessen des geprüften Unternehmens ausreichend,<sup>959</sup> um im Falle von Bilanzdelikten den Schluss nahe zu legen, dass der Abschlussprüfer Manipulationen des Managements gar nicht sehen und aufdecken wollte. Daher liegt es im elementaren Interesse des Berufsstandes, einem solchen Eindruck der

---

<sup>956</sup> Vgl. *Schildbach, T.* (1996), S. 2. Die Unabhängigkeitsdiskussion nimmt innerhalb der Wissenschaft einen breiten Raum ein und soll hier aufgrund ihrer Relevanz für den Prozess der Vertrauensattribution ansatzweise aufgegriffen werden. Zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers im Spiegel der Wissenschaft siehe grundlegend für alle *Quick, R.* (2005). Zu Unabhängigkeitsregelungen anderer Berufe in Deutschland siehe *Hönle, B. M.* (1978), S. 93-113. Die unabhängige und somit objektive Prüfung der Jahresabschlussinformationen soll der Erhöhung der Glaubwürdigkeit dienen und damit einen wichtigen Beitrag zur Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts leisten Vgl. *Marten, K.-U./Quick, R./Ruhnke, K.* (2007), S. 12-14. Eine Übersicht empirischer Studien zur wahrgenommenen und tatsächlichen Unabhängigkeit des Abschlussprüfers findet sich bei *Quick, R./Warming-Rasmussen, B.* (2005), S. 156-163; *Quick, R.* (2005), S. 101-109. Zur Unabhängigkeit als ethisch-moralischer Herausforderung siehe *Hagel, J.* (2002).

<sup>957</sup> Ein mögliches persönliches Vertrauensverhältnis von Vorstand und Abschlussprüfer in der Realität kann nicht darüber hinweg täuschen, dass nach dem gesetzlichen Auftrag kein Vertrauensverhältnis bestehen soll, sondern der Abschlussprüfer zu Misstrauen verpflichtet ist. Vgl. *Strulik, T.* (2004), S. 155. Bei persönlicher Nähe besteht die Gefahr, dass sich der Standpunkt des Überwachenden dem des Überwachten annähert. Vgl. *Wackerbarth, U.* (2005), S. 712.

<sup>958</sup> Unabhängigkeit wird als Gradmesser bzw. Surrogat für Integrität verstanden. Vgl. *Baetge, J./Brötzmann, I.* (2004), S. 725. Problematisch erscheint, dass der Begriff der Unabhängigkeit ebenso wie der Vertrauensbegriff uneinheitlich und weitgehend undifferenziert verwendet wird. Vgl. *Reiter, S. A./Williams, P. F.* (2004), S. 365.

<sup>959</sup> Die Gefährdung der Unabhängigkeit bzw. der Urteilsfreiheit wird vorwiegend auf personelle Verflechtungen, finanzielle Interessen, persönliche Beziehungen und auf die Verbindung von Prüfungs- und Beratungstätigkeiten zurückgeführt. Vgl. *Quick, R.* (2006), S. 43.

Abhängigkeit entgegen zu wirken.<sup>960</sup> Indikatoren, die auf Unabhängigkeit des Abschlussprüfers hindeuten, stellen zugleich Indikatoren für eine positive zugrunde liegende motivationale Verhaltensdisposition dar.

In diesem Zusammenhang ist grundsätzlich zwischen zwei Arten der Unabhängigkeit zu unterscheiden.<sup>961</sup> Hierbei handelt es sich zum einen um die tatsächliche Unabhängigkeit, die weder befohlen, erzwungen, noch verlässlich kontrolliert werden kann<sup>962</sup> (Independence in Fact) und zum anderen um die Unabhängigkeit dem Anschein nach (Independence in Appearance). Da die tatsächliche Unabhängigkeit jedoch nicht zu beobachten ist,<sup>963</sup> stellen Maßnahmen zur Erhöhung dieser primär auf Faktoren ab, die eine hohe Korrelation zur tatsächlichen Unabhängigkeit vermuten lassen.<sup>964</sup> Ein wesentlicher Aspekt wurde hier neben einem zu engen Verhältnis zwischen Unternehmensleitung und Abschlussprüfer<sup>965</sup> schon immer im Spannungsverhältnis von Prüfung und Beratung gesehen.<sup>966</sup> Das Anbieten von Beratungsleistungen kann die Unabhängigkeit gefährden,<sup>967</sup> da hierdurch mandantenspezifische Quasirenten erwirtschaftet werden<sup>968</sup>

---

<sup>960</sup> Vgl. Röhricht, V. (2001), S. 80. Die Europäische Kommission sieht ebenso wie die IFAC in ihrem Framework fünf wesentliche Bedrohungen oder Risiken für die Unabhängigkeit. Hierzu zählen Self-Interest Threat, Self-Review Threat, Advocacy Threat, Familiarity oder Trust Threat und Intimidation Threat. Vgl. *International Federation of Accountants* (2005), Sec. 100.10; *Europäische Kommission (Hrsg.)* (2002), S. 25; Quick, R./Warming-Rasmussen, B. (2005), S. 138; Quick, R. (2006), S. 43; Fearnley, S./Beattie, V. A./Brandt, R. (2005), S. 46.

<sup>961</sup> Vgl. Quick, R. (2005), S. 92; Zünd, A. (2005), S. 15. Es gibt jedoch keine einheitliche, trennscharfe Definition des Unabhängigkeitsbegriffs. Vgl. Taylor, M. H. et al. (2003), S. 260 f.

<sup>962</sup> Vgl. Röhricht, V. (2001), S. 80.

<sup>963</sup> Tatsächlich Unabhängigkeit beschreibt eine Geisteshaltung, durch die das integrale, objektive Verhalten bzw. die Professionalität des Abschlussprüfers in keiner Weise beeinflusst wird. Vgl. *International Federation of Accountants* (2005), Sec. 290.8; Fearnley, S./Beattie, V. A./Brandt, R. (2005), S. 45; Quick, R. (2006), S. 42. Von den herrschenden institutionellen Rahmenbedingungen kann keine zuverlässige Aussage über die tatsächliche Unabhängigkeit getroffen werden. Vgl. Botzenhardt, P. (2001), S. 31.

<sup>964</sup> Unabhängigkeit dem Anschein nach zielt auf die Vermeidung von Fakten oder Umständen, die so signifikant sind, dass bei sachkundigen Dritten der Eindruck entsteht, dass Integrität, Objektivität oder Professionalität beeinträchtigt werden. Vgl. *International Federation of Accountants* (2005), Sec. 290.8.

<sup>965</sup> Siehe für alle Baetge, J./Brötzmann, I. (2004), S. 725.

<sup>966</sup> Vgl. Quick, R. (2002). Siehe hierzu auch die Studie von Quick, R./Warming-Rasmussen, B. (2005). Die Diskussion ist nicht erst im Zuge der vergangenen Bilanzdelikte aufgekommen, sondern schon lange Bestandteil wissenschaftlicher Forschung. Siehe ausführlich Richter, M. (1977). Die Tätigkeit als Abschlussprüfer ist zumindest im geringen Maße auch immer mit Beratung verbunden, wobei es sich hierbei nicht um eigenständige Beratungsaufträge handelt. Vgl. Fluri, E. (2006), S. 824.

<sup>967</sup> „Beratungstätigkeiten weisen eine nicht zu unterschätzende Bedeutung für das Wohlergehen der Wirtschaftsprüfungsgesellschaften auf und verdienen unter dem Gesichtspunkt der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers Aufmerksamkeit.“ Ostrowski, M./Söder, B. H. (1999), S. 562. Siehe auch Ewert, R./Wagenhofer, A. (2003), S. 612 -615, die für die Forderung nach einer strikten regulativen Trennung von Prüfung und Beratung keine überzeugende empirische Grundlage sehen.

bzw. eine Quersubventionierung der Abschlussprüfung erfolgt.<sup>969</sup> Ein klassisches Beispiel zur Vermeidung daraus resultierender Interessenskonflikte stellt das Selbstprüfungsverbot gemäß § 319 HGB dar. So darf nicht Abschlussprüfer sein, dessen Mitwirkung an der Erstellung des Jahresabschlusses nicht nur von untergeordneter Bedeutung war, da hier der Verdacht besteht, dass es im Eigeninteresse des Abschlussprüfers liegt, entdeckte Fehler nicht zuzugeben bzw. zu vertuschen.<sup>970</sup>

Die Unabhängigkeit wird auch dann als gefährdet angesehen, wenn einzelne Mandanten sich für hohe Umsatzanteile verantwortlich zeigen.<sup>971</sup> Hier ist jedoch zu beachten, dass mandantenspezifische Umsätze innerhalb einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft evtl. kaum ins Gewicht fallen, während einzelne Abschlussprüfer oder Niederlassungen hochgradig vom jeweiligen Mandanten abhängig sind, so dass von Umsatzgrenzen nur bedingt Rückschlüsse auf die motivationale Disposition des einzelnen Abschlussprüfers möglich sind.<sup>972</sup>

Konkrete Verbote bestimmter Faktoren und Tätigkeiten führen nun dazu, dass die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers dem Anschein nach als weniger gefährdet wahrgenommen wird. Problematisch ist allerdings, dass es daneben durchaus noch andere Gründe für die Gefährdung der Unabhängigkeit bzw. Integrität gibt, so dass konkrete Verbote und Einzelfallregelungen immer unvollständig bleiben.<sup>973</sup> Auf der anderen Seite ist nicht in allen Fällen davon auszugehen, dass z. B. bei gleichzeitiger Prüfung und Beratung Interessenskonflikte auftreten und die Unabhängigkeit tatsächlich gefährdet ist.<sup>974</sup> Zudem werden durch solche Regelungen potenzielle Abschlussprüfer von der

<sup>968</sup> Vgl. *Quick, R./Warming-Rasmussen, B.* (2005), S. 137, 142 f. Das Management eines Unternehmens kann Beratungsleistungen auch dazu nutzen, den Abschlussprüfer für die Aufgabe seiner Unabhängigkeit zu bezahlen. Bei der Modellierung als Prinzipal-Agentenbeziehung besteht eine Moral Hazard-Situation, da der Abschlussprüfer seine Unabhängigkeit aufgeben könnte, aufgedeckte Unregelmäßigkeiten verschweigt und hierfür vom Management bezahlt wird. Vgl. *Quick, R.* (2006), S. 45; *Shapiro, S. P.* (1987), S. 646 f.

<sup>969</sup> Vgl. *Baetge, J./Brötzmann, I.* (2004), S. 730. Das Low Balling Modell wird hier durch die Einbeziehung von Beratungsaufträgen ausgeweitet. Vgl. *Ostrowski, M./Söder, B. H.* (1999), S. 558-561.

<sup>970</sup> So z. B. *Baetge, J./Brötzmann, I.* (2004), S. 725.

<sup>971</sup> Zur Begrenzung der Umsatzabhängigkeit von einem Mandanten siehe §§ 319 Abs. 3 Satz 1 Nr. 3, 319a Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 HGB.

<sup>972</sup> Bei hohen Umsatzanteilen ist im Fall der Androhung eines Prüferwechsels die Unabhängigkeit ggf. nicht mehr gegeben, da die Gefahr besteht, dass der Abschlussprüfer Gefälligkeitssteste erstellt. Man spricht in diesem Zusammenhang von Opinion Shopping. Einen Überblick liefert *Marten, K.-U.* (1999a), S. 116-118.

<sup>973</sup> Das bloße Vorhandensein eines Verbots bedeutet jedoch nicht, dass sich alle Akteure daran halten.

<sup>974</sup> Vgl. *Haber, J. R.* (2005), S. 12.



Tätigkeit ausgeschlossen, die sich gerade aufgrund einer positiven motivationalen Grundhaltung auch beim Vorliegen von Eigeninteresse integer oder gar wohlwollend verhalten würden.<sup>975</sup>

Auch wenn das Verhalten des Abschlussprüfers von seiner tatsächlichen Unabhängigkeit beeinflusst wird, so ist es doch gerade die wahrgenommene Unabhängigkeit, der im Zuge der Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit die zentrale Rolle zukommt.<sup>976</sup> Realität ist, was die Öffentlichkeit wahrnimmt und daher sind die Indikatoren, die dem Anschein nach auf Unabhängigkeit hindeuten, nicht als bloße Hilfskonstrukte zur Erfassung der tatsächlichen Unabhängigkeit zu sehen. Solange die Öffentlichkeit bspw. negative Auswirkungen von paralleler Beratung und Abschlussprüfung auf die Unabhängigkeit vermutet, ist die Attribution von Integrität bzw. Vertrauenswürdigkeit auf damit verbundene Indikatoren angewiesen, selbst wenn der Nachweis gelingen sollte, dass Selbstprüfung die tatsächliche Unabhängigkeit nicht gefährdet.<sup>977</sup> Auf der anderen Seite beeinflussen weit reichende Regelungen zur Steigerung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers auch die Wahrnehmung der Öffentlichkeit, so dass diese von der Regeldichte ggf. darauf schließt, dass der Abschlussprüfer per se immer abhängig und korrumpierbar ist.<sup>978</sup>

### 5.3.2.4.4.3 Sanktionierung

#### 5.3.2.4.4.3.1 Grundlagen

Im Falle zunehmender Wettbewerbsintensität und damit verbundenem Preisdruck ergibt sich auch für einen ansonsten integren Abschlussprüfer u. U. eine Moral Hazard-Situation, die dazu führt, dass dieser nach Vertragsabschluss vom vereinbarten Arbeitseinsatz

---

<sup>975</sup> Selbst ein hochgradig integrierter Abschlussprüfer ist äußerlich niemals gänzlich unabhängig vom geprüften Unternehmen. Vgl. *Hagel, J.* (2002), S. 1356; *Taylor, M. H. et al.* (2003), S. 259. Das Problem, dass der Abschlussprüfer trotz der unvermeidlichen wirtschaftlichen Abhängigkeit, die als systemimmanent vorausgesetzt werden muss, seine innere Unabhängigkeit bewahrt, erscheint unlösbar. Vgl. *Hagel, J.* (2002), S. 1356.

<sup>976</sup> Das Ziel der Abschlussprüfung lässt sich nur erreichen, wenn der Abschlussprüfer unabhängig ist und zwar faktisch und auch dem Anschein nach, denn nur wenn der Abschlussprüfer für unabhängig gehalten wird, werden die von ihm geprüften Rechnungslegungsinstrumente und damit verbunden das Unternehmen Vertrauen finden. Vgl. *Richter, M.* (1977), S. 21.

<sup>977</sup> Logisch deduktive Handlungsempfehlungen zur Stärkung der tatsächlichen Unabhängigkeit werden nur bedingt Erfolg haben. Lediglich induktives Vorgehen kann hier aufzeigen, welche Eigenschaften von der Öffentlichkeit als unabhängigkeitssteigernd wahrgenommen werden.

<sup>978</sup> Vgl. *Kühnberger, M.* (1987), S. 459.

abweicht bzw. Leistungen zurück hält.<sup>979</sup> Hier kommt Institutionen die Aufgabe zu, die Integrität des Abschlussprüfers zu sichern. Institutionelle Normen und Regelungen gelten beziehungsunabhängig und dienen der Beeinflussung spezifischen Verhaltens. Die Wirksamkeit institutioneller Regeln ist zum einen davon abhängig, dass Verstöße festgestellt werden können und zum anderen entsprechend sanktioniert werden. Bei Abwesenheit geeigneter Sanktionsmechanismen haben Individuen keinen Anreiz, sich regelkonform zu verhalten und Maßnahmen zur Sicherstellung integren Verhaltens bleiben wirkungslos.<sup>980</sup> Es geht folglich darum, möglichen Opportunismus durch drohende Sanktionen so zu verteuern, dass der Akteur keinen Anreiz mehr hat, sich vertrauensunwürdig zu verhalten und arglistig seinen eigenen Vorteil zu suchen. Ohne Sanktionsgefahr wird die dominante Strategie eines Abschlussprüfers tendenziell im Anbieten einer niedrigen Prüfungsqualität liegen,<sup>981</sup> da hierdurch die Prüfungskosten wirksam verringert werden und er so seinen Nutzen mehrt.<sup>982</sup>

Das Sanktionspotenzial kann seine volle Wirksamkeit nur dann entfalten, wenn der Abschlussprüfer damit rechnen muss, dass sein Fehlverhalten auch tatsächlich aufgedeckt wird. Hierin ist auch ein Argument für interne<sup>983</sup> und externe Qualitätssicherung bzw. Qualitätskontrollen zu sehen,<sup>984</sup> die primär präventiv wirken sollen. Qualitätskontrollen sind ein Instrument, der Öffentlichkeit und auch den Aufsichtsbehörden aufzuzeigen, dass bestehende Standards eingehalten werden und der Berufsstand sowie dessen Mitglieder kompetent, integer und somit letztendlich vertrauenswürdig sind.<sup>985</sup> In diesem Zusammenhang ist nicht von Interesse, ob von der Anzahl aufgedeckter Fehler auf die

---

<sup>979</sup> Siehe Albach, H. (1992), S. 8.

<sup>980</sup> Vgl. Lewicki, R. J./Bunker, B. B. (1996), S. 119; Dasgupta, P. (1988), S. 50.

<sup>981</sup> Allerdings sind auch beziehungsabhängige Faktoren wie Reputation zu beachten.

<sup>982</sup> Siehe hierzu eine Studie von Grant, J./Bricker, R./Shiptsova, R. (1996). Zur Studie und Kritik an dieser vgl. Marten, K.-U. (1999b), S. 85 f. Geht man davon aus, dass geringe Sanktionsgefahr auch auf niedrige Aufdeckungswahrscheinlichkeit zurückzuführen ist, gibt es bei geringerer Leistung keinen Grund, die Prüfungsgebühren zu senken, da die Minderleistung nicht wahrgenommen wird.

<sup>983</sup> Interne Qualitätssicherungsmaßnahmen können sich positiv auf kompetentes und integrires Verhalten der Organisationsmitglieder auswirken. Zum einen aber besteht das Problem, dass diese Maßnahmen nicht direkt beobachtbar sind und zum anderen wird man im Falle von Misstrauen gegenüber dem Abschlussprüfer auch nicht auf interne Maßnahmen der zugehörigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft vertrauen.

<sup>984</sup> Vollständige Kontrollen sind im Normalfall nicht möglich. Aber selbst Stichproben beeinflussen das Verhalten eines Akteurs. Dieser kann Kontrollen nicht antizipieren und sein Verhalten nicht daran ausrichten.

<sup>985</sup> Qualitätskontrollen signalisieren, dass der Berufsstand selbst ein Interesse daran hat, als vertrauenswürdig zu gelten und folglich inkompetentes oder bewusst schädigendes Verhalten nicht duldet. Vgl. Bahr, A. (2003), S. 180.

Leistung des Abschlussprüfers geschlossen werden kann,<sup>986</sup> sondern inwieweit diese Mechanismen geeignet sind, das Verhalten des Abschlussprüfers bezüglich integren Verhaltens ex ante zu beeinflussen. Vorhandensein, Effektivität und Effizienz dieser Konstrukte stellen somit wahrnehmbare Indikatoren für die Attribution von Integrität und daraus abgeleiteter Vertrauenswürdigkeit dar.

#### 5.3.2.4.4.3.2 Berufsaufsicht

Die folgenden Aussagen zur Berufsaufsicht beziehen sich auf den Status quo vor Verabschiedung der im sechsten Kapitel der Arbeit vorgestellten Maßnahmen des deutschen Gesetzgebers zur Stärkung und Wiederherstellung des Vertrauens in den Abschlussprüfer. Der Berufsstand untersteht einer mittelbaren Selbstverwaltung.<sup>987</sup> Die WPK ist eine Körperschaft öffentlichen Rechts (§ 4 Abs. 2 WPO) und hat gemäß § 57 Abs. 1 WPO die Aufgabe, die beruflichen Belange der Mitglieder zu wahren und die Erfüllung beruflicher Pflichten zu überwachen. Zu den Aufgaben zählen gemäß § 57 Abs. 2-4 WPO u. a. die Ausübung der Berufsaufsicht,<sup>988</sup> die Interessensvertretung, sowie die Ausarbeitung von Normen für die Berufsausübung. Die WPK hat die den Mitgliedern obliegende Pflichterfüllung zu überwachen. Die Überwachung erfolgt mittels Durchsicht der im Bundesregister hinterlegten Abschlüsse oder bei gezielten Vorwürfen von anderen Berufsangehörigen. Allerdings werden nach Abschlussdurchsicht nur selten Verfahren eingeleitet, so dass die WPK zwingend auf Hinweise Dritter angewiesen ist.<sup>989</sup> Aufgrund der Unsystematik und Unvollständigkeit der Überwachung können jedoch nicht alle Berufspflichtverletzungen identifiziert und erfasst werden.<sup>990</sup> Dennoch entfalten Maßnahmen und Regelungen, die Rechte und Pflichten des Abschlussprüfers betreffen, erst hierdurch ihre Wirkung, da zumindest die Gefahr besteht, dass Fehlverhalten entdeckt wird und eine Sanktionierung durch die Berufsaufsicht nach sich

<sup>986</sup> Siehe hierzu die Ausführungen in Kapitel 5.3.2.4.2 Erfahrungsquellen für die Abschlussprüferleistung.

<sup>987</sup> § 4 Abs. 1 WPO überträgt die Erfüllung der beruflichen Selbstverwaltungsaufgaben auf die WPK. Zu berufsständischen Organisationen siehe grundlegend *Marten, K.-U./Quick, R./Ruhnke, K.* (2007), S. 64-77. Berufsaufsicht umfasst alle Vorkehrungen, die dazu führen sollen, dass Handlungen von Berufsangehörigen einer vorgegebenen Norm entsprechen, Abweichungen davon unterlassen werden und Zuwiderhandlungen geahndet werden. Vgl. *Böcking, H.-J./Dutzi, A.* (2006), S. 2.

<sup>988</sup> Berufsaufsicht und Qualitätskontrolle durch die WPK sind streng voneinander zu trennen. Vgl. *Marten, K.-U./Quick, R./Ruhnke, K.* (2007), S. 552.

<sup>989</sup> Vgl. *Bahr, A.* (2003), S. 182.

<sup>990</sup> Vgl. *Quick, R. et al.* (1998), S. 11.

zieht.<sup>991</sup> Hierin ist auch ein Grund zu sehen, dass neben eindeutigen Handlungsweisen auch relativ vage und undifferenzierte Regelungen zu ethischem Verhalten bestehen. Auf Grundlage dieser Normen kann letztlich auch nicht integrires Verhalten sanktioniert werden, dass sich ex ante nicht hinreichend genau spezifizieren bzw. kodifizieren lässt.<sup>992</sup>

Sanktionen erfüllen eine präventive und repressive Funktion.<sup>993</sup> Im Zuge der Beurteilung der motivationalen Disposition des Vertrauensnehmers ist insbesondere auf den präventiven Teilaspekt einzugehen,<sup>994</sup> der darauf abzielt, dass sich der Akteur integer verhält und es erst gar nicht zu dolosen Handlungen kommt. Unterstellt man das Entscheidungskalkül eines egoistischen Akteurs, so stellen alle Maßnahmen, die sich auf die Entdeckung und Sanktionierung von Fehl- bzw. Schlechtverhalten beziehen, gleichzeitig Indikatoren dar, von denen auf die Bereitschaft des Akteurs, sich integer zu verhalten, geschlossen werden kann.<sup>995</sup> Zur berufsrechtlichen Ahndung stehen der WPK verschiedene Möglichkeiten zur Verfügung. Neben der Belehrung als mildeste Form der Standesmaßnahmen hat sie die Möglichkeit, eine Rüge auszusprechen (§ 63 WPO), die nach dem Grad der Missbilligung des Verhaltens abgestuft ist. Hält der Vorstand der WPK das Fehlverhalten für so gravierend, dass eine Rüge bei mehr als geringer Schuld nicht mehr ausreichend erscheint, kann ein berufsgerichtliches Verfahren eingeleitet werden. Hat ein Berufsangehöriger seine Pflichten schuldhaft verletzt, werden gemäß § 67 WPO berufsgerichtliche Maßnahmen verhängt. Hier handelt es sich gemäß § 68 WPO um Verwarnungen, Verweise, Geldbußen und die Möglichkeit des Ausschlusses vom Berufsstand.<sup>996</sup> Nicht zu vernachlässigen ist auch die mit einer Verurteilung und

---

<sup>991</sup> Mangelndes Sanktionspotenzial hätte zur Folge, dass Fehlverhalten zwar entdeckt aber nicht wirksam eingeschränkt werden kann, was sich dann wiederum negativ auf die wahrgenommen Integrität bzw. die Vertrauenswürdigkeit des gesamten Berufsstands auswirken könnte. Vgl. *Heukamp, W.* (2000), S. 72 f.

<sup>992</sup> Es besteht die Gefahr, dass intrinsische Motivation hierdurch verdrängt wird.

<sup>993</sup> Vgl. *Quick, R. et al.* (1998), S. 11.

<sup>994</sup> Zu Auswirkungen von Sanktionen im repressiven Kontext auf die wahrgenommene Leistung des Abschlussprüfers siehe die Ausführungen zu Sanktionen der Aufsichtsbehörden bei Fehlverhalten des Abschlussprüfers in Kapitel 5.3.2.4.2 Erfahrungsquellen für die Abschlussprüferleistung.

<sup>995</sup> Das Verhalten ist neben der Entdeckungswahrscheinlichkeit, von der Höhe und Art der Sanktion und dem Willen der Aufsichtsbehörde, Sanktionen auch tatsächlich zu verhängen, abhängig. Vgl. *Mautz, R. K.* (1984), S. 60 f.

<sup>996</sup> Anzahl, Art und Umfang verhängter Sanktionen weisen in der Realität keine große Relevanz auf. Das kann bedeuten, dass sich der Abschlussprüfer tatsächlich hochgradig integer und kompetent verhält oder aber auch, dass das Sanktionssystem ineffektiv ist. Vgl. *Heukamp, W.* (2000), S. 76 f.

entsprechender Veröffentlichung einhergehende mögliche negative Wirkung auf die Reputation des Abschlussprüfers, die hier zusätzlich abschreckend wirkt.

Die Effektivität der Berufsaufsicht lässt sich nicht abschließend beurteilen, da die Gesamtanzahl der Verstöße unbekannt ist. Auch die Auswirkungen auf das Verhalten des Abschlussprüfers sind nur abzuschätzen, da hierzu u. a. bekannt sein müsste, wie die Nutzen/Kostenüberlegungen des einzelnen Abschlussprüfers bei möglichen Sanktionen ausfallen. Es ist es aber unstrittig, dass eine effektive Berufsaufsicht das Potenzial aufweist, die motivationale Disposition des Abschlussprüfers zu beeinflussen, integres Verhalten zu forcieren und somit letztlich einen Indikator darstellt, von dem Rückschlüsse auf die Leistungsbereitschaft gezogen werden können.

Kritik an der Effektivität der Berufsaufsicht nährt sich primär aus dem Konstrukt der Selbstverwaltung. Dadurch, dass sich die WPK als berufsständische Organisation selbst verwaltet und kontrolliert, entsteht ggf. der Eindruck, dass der WPK die Anreize fehlen, mit Nachdruck für öffentliche Belange einzutreten und Fehlverhalten ihrer Mitglieder aufzudecken bzw. entgegenzuwirken. Eine Kontrolle durch die zu Kontrollierenden bzw. Kontrollierten stellt daher möglicherweise keinen als ausreichend erachteten Indikator dar, von dem die Öffentlichkeit auf die Integrität des Abschlussprüfers schließen wird.<sup>997</sup> Langfristig stehen sich jedoch ökonomische Interessen des Berufsstandes und das öffentliche Interesse nicht grundsätzlich entgegen. Auch der Berufsstand hat demnach ein Eigeninteresse an effektiven Kontrollen, die Integrität und auch Kompetenz sichern. Allerdings dürfte dieser Verweis auf Eigeninteresse nicht ausreichen, da kurz- und mittelfristig individuell rationale Gründe dagegen sprechen können, sich integer zu verhalten. Das zeigt die Bedeutung auf, die Öffentlichkeit durch entschlossenes Vorgehen innerhalb des Berufsstands davon zu überzeugen, dass alles getan wird, um integres Verhalten des Abschlussprüfers zu sichern bzw. herbeizuführen.<sup>998</sup> Die omnipräsente Kritik am Konstrukt der Selbstverwaltung hat letztendlich zu weit reichenden Änderungen im Bereich der Berufsaufsicht geführt.<sup>999</sup>

---

<sup>997</sup> Vgl. *Quick, R. et al.* (1998), S. 10 f.

<sup>998</sup> Hierbei darf allerdings nicht der Eindruck der Kriminalisierung aufkommen und auch der Transparenz bei den Untersuchungen kommt ein hoher Stellenwert zu. Zu möglichen Maßnahmen, die Glaubwürdigkeit der Berufsaufsicht zu stärken siehe *Quick, R. et al.* (1998), S. 12.

<sup>999</sup> Siehe hierzu ausführlich die Kapitel 6.4 Abschlussprüferaufsichtsgesetz und 6.5 Berufsaufsichtsgesetz.

### 5.3.2.4.4.3.3 Zivilrechtliche Haftung

Neben der Sanktionierung von Fehlverhalten durch die Berufsaufsicht, stellt die Sanktionierung durch zivil- und strafrechtliche Haftung einen weiteren Indikator dar, von dem auf die Bereitschaft des Abschlussprüfers zur Leistungserbringung geschlossen werden kann. Das Konstrukt der Haftung ergibt sich aus dem Rechtsgrundsatz, dass ein jeder für von ihm verursachte Schäden eintreten soll.<sup>1000</sup> Wie bei der berufsrechtlichen Ahndung hängt die präventive Wirkung auch hier davon ab, inwieweit mögliche Sanktionen das Entscheidungskalkül eines egoistischen Abschlussprüfers beeinflussen, so dass er sich integer oder gar wohlwollend verhalten wird.

Akteure werden nur dann opportunistisch handeln, wenn der eigene Vorteil den Erwartungswert des zu ersetzenden Schadens übersteigt.<sup>1001</sup> Das wiederum hängt von der Haftungshöhe sowie der Entdeckungs- bzw. Verurteilungswahrscheinlichkeit ab. Es ist davon auszugehen, dass von der Öffentlichkeit ein positiver Zusammenhang zwischen Sanktionsschärfe und Regelkonformität wahrgenommen wird,<sup>1002</sup> so dass beim individuellen Kalkül ein positiver Zusammenhang von Haftungsrisiko und Integrität unterstellt werden kann. Der Zusammenhang zwischen absoluter Haftungshöhe und der Verhaltenswahrscheinlichkeit bleibt jedoch spekulativ.<sup>1003</sup> Eine Verschärfung des Haftungssystems führt nicht automatisch dazu, dass der Abschlussprüfer als integer wahrgenommen wird, da hierdurch auch zunehmend Fehler entdeckt werden, die sich dann wiederum negativ auf die attribuierte Vertrauenswürdigkeit auswirken können.

Der Abschlussprüfer haftet bei beruflicher Fahrlässigkeit oder vorsätzlicher Pflichtverletzung gemäß § 323 Abs. 1 S. 3 HGB<sup>1004</sup> gegenüber dem geprüften Unternehmen bzw.

---

<sup>1000</sup> Vgl. *Heukamp, W.* (2000), S. 329 f. Das Schadensverursachungsprinzip wird bei der Abschlussprüfung jedoch durch Haftungshöchstgrenzen und den Ausschluss von Ansprüchen prüfungsfremder Dritter durchbrochen.

<sup>1001</sup> Vgl. *Gelter, M.* (2005), S. 492 f.

<sup>1002</sup> Vgl. *Bahr, A.* (2003), S. 191; *Doll, R.* (2000), S. 116.

<sup>1003</sup> Es kann zumindest kein linearer Zusammenhang zwischen Haftung und Verhaltensdisposition unterstellt werden.

<sup>1004</sup> Es besteht kein klarer Sorgfaltsmaßstab. So ist man bei der Auslegung des Begriffs der gewissenhaften und unparteiischen Prüfung gemäß § 323 Abs. 1 HGB fast zwangsläufig vom gerichtlichen Ermessen abhängig. Vgl. *Gelter, M.* (2005), S. 491.

verbundenen Unternehmen, nicht jedoch gegenüber prüfungsfremden Dritten.<sup>1005</sup> Die Haftungshöchstgrenze ist in § 323 Abs. 2 HGB kodifiziert und beträgt eine bzw. bei der Prüfung börsennotierter Unternehmen vier Mio. €. Abschlussprüfer sind zudem gemäß § 54 WPO verpflichtet, eine Berufshaftpflichtversicherung abzuschließen, deren Deckungssumme mindestens der Haftungshöchstgrenze entspricht. Das Bestehen der Haftungshöchstgrenze ist umstritten und wird nicht immer als nicht ausreichend erachtet, um präventiv zu wirken.<sup>1006</sup> Teilweise wird sogar eine unbeschränkte Haftung gefordert.<sup>1007</sup> Es ist allerdings zu beachten, dass das direkte finanzielle Risiko nur bei nicht vorsätzlichen Verstößen durch eine Berufshaftpflichtversicherung abgedeckt werden kann, was sich wesentlich auf die Bereitschaft positiven Verhaltens auswirken wird. Bei fahrlässigen Verstößen können die direkten finanziellen Folgen für den Abschlussprüfer durch Versicherungen zwar deutlich reduziert werden,<sup>1008</sup> das Verlustpotenzial aber geht über die reinen Haftungsbeträge hinaus. Hier sind besonders indirekte Kosten durch Reputationsverluste hervorzuheben.<sup>1009</sup>

Die bloße Schadenersatzgefahr stellt keinen hinreichenden Anreiz zur Vermeidung opportunistischen Verhaltens dar, wenn der mögliche Nutzen im Schadensfall über dem maximalen Haftungsbetrag liegt. Die Gefahr des Reputationsverlustes kann diese Lücke evtl. verringern oder gar überkompensieren.<sup>1010</sup> Die Haftungshöchstgrenze muss folg-

<sup>1005</sup> Siehe hierzu *Marten, K.-U./Quick, R./Ruhnke, K.* (2007), S. 186 f. Vgl. auch *Ebke, W. F.* (1996), S. 18-20. Zur deliktsrechtlichen Anspruchsgrundlage gemäß § 823 Abs. 2 BGB und § 826 BGB, sowie vertragsähnlichen Anspruchsgrundlagen, nach denen der Abschlussprüfer auch gegenüber vertragsfremden Dritten haftet siehe *Marten, K.-U./Quick, R./Ruhnke, K.* (2007), S. 183-187. Diese weisen jedoch aufgrund restriktiver Anwendungsvoraussetzungen nur selten Relevanz im Kontext der Abschlussprüfung auf. Zur Dritthaftung bzw. der Ablehnung der Dritthaftung durch den Gesetzgeber siehe auch grundlegend *Simons, D./Biskup, D.* (2006).

<sup>1006</sup> Vgl. *Heukamp, W.* (2000), S. 329. Es stellt sich die Frage, ob begrenzte Haftung des Abschlussprüfers eine ökonomisch effiziente Präventionswirkung und Risikoverteilung zwischen dem Schädigenden und Geschädigten hervorbringen kann Vgl. *Gelter, M.* (2005), S. 486. Siehe hierzu auch im Hinblick auf Sorgfaltsanreize des Wirtschaftsprüfers *Bigus, J.* (2007), S. 61.

<sup>1007</sup> So z. B. *Lenz, H./Ostrowsky, M.* (1997), S. 1529. Vgl. auch *Bigus, J.* (2007), S. 61 f. Gegner führen hier an, dass Versicherungsprämien stark ansteigen, die Kosten an den Mandanten weitergegeben werden und somit letztendlich die Wettbewerbsfähigkeit im internationalen Vergleich sinkt. Vgl. hierzu und zu möglichen negativen Folgen für den Prüfungsmarkt *Bahr, A.* (2003), S. 194. Zu der Folge, dass riskante Unternehmen ggf. keinen Prüfer mehr finden siehe *Cook, J. M. et al.* (1992), S. 22. Zu Vor- und Nachteilen einer Haftungshöchstgrenze siehe auch *Marten, K.-U./Quick, R./Ruhnke, K.* (2007), S. 188 f. So kann der Eindruck einer Garantiehaftung aufkommen. Vgl. *Simons, D./Biskup, D.* (2006), S. 772.

<sup>1008</sup> Auf der einen Seite gibt die Versicherung dem Abschlussprüfer eine gewisse Handlungssicherheit, auf der anderen Seite führt gerade der Kollektivgedanke bei Versicherungen dazu, dass der Abschlussprüfer ggf. keinen ausreichenden Anreiz verspürt, sich durchgängig integer zu verhalten.

<sup>1009</sup> Vgl. *Bigus, J.* (2007), S. 69-71.

<sup>1010</sup> Zur optimalen Ausgestaltung der Wirtschaftsprüferhaftung unter Berücksichtigung von Reputationsverlusten siehe grundlegend *Bigus, J.* (2006).

lich nur die Fälle abdecken, in denen mit keiner ausreichenden Wirkung auf die Reputation des Abschlussprüfers zu rechnen ist.<sup>1011</sup> Problematisch erscheint hingegen, dass selbst im Falle einer Klageeinstellung negative Reputationseffekte zu befürchten sind, so dass Mitbewerber hiervon zumindest mittelfristig profitieren.<sup>1012</sup> Auch wenn es nicht möglich ist, ein optimales Haftungsniveau abzuleiten, bleibt dennoch festzuhalten, dass sich Regelungen zur Sanktionierung von Fehlverhalten auf die Bereitschaft zur Leistungserbringung auswirken und Indikatoren darstellen, anhand derer auf die Integrität des Abschlussprüfers geschlossen werden kann, wobei gerade die in Krisenzeiten aufkommenden, undifferenzierte Forderung nach allumfassender Kontrolle und unbegrenzter Haftung nicht zwingend zu einer Steigerung der Vertrauenswürdigkeit führt.<sup>1013</sup>

#### 5.3.2.4.4.3.4 Externe Qualitätskontrollen

Die Ausführungen zur externen Qualitätskontrolle beziehen sich auf den Status quo vor Verabschiedung der im sechsten Kapitel der Arbeit vorgestellten Maßnahmen des deutschen Gesetzgebers zur Stärkung und Wiederherstellung des Vertrauens in den Abschlussprüfer. Externe Qualitätskontrollen stellen auf die Überprüfung der Angemessenheit und Einhaltung von Grundsätzen und Maßnahmen interner Qualitätssicherung durch unabhängige Dritte ab.<sup>1014</sup> Das Vorhandensein und die Ausgestaltung eines solchen Systems stellen Indikatoren dar, die zur Beurteilung der Integrität und auch der Kompetenz des Abschlussprüfers dienen können. Gemäß § 57a Abs. 1 S. 1 WPO sind alle Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, die gesetzliche Abschlussprüfungen durchführen, verpflichtet, sich alle drei Jahre einer externen Qualitätskontrolle zu unterziehen.<sup>1015</sup> Das Sanktionspotenzial liegt darin, dass Abschlussprüfer mit börsennotierten Mandanten beim Fehlen einer Bescheinigung über die Teilnahme am Verfahren der externen Qualitätskontrolle von der Abschlussprüfung ausgeschlossen sind. Die Durchführung der externen Qualitätskontrolle erfolgt in Anlehnung

<sup>1011</sup> Vgl. *Gelter, M.* (2005), S. 494.

<sup>1012</sup> Langfristig ist davon auszugehen, dass sich Reputationsverluste einzelner Abschlussprüfer auf den gesamten Berufsstand übertragen.

<sup>1013</sup> Vertrauen ist an Risikowahrnehmung gebunden. Ist der Abschlussprüfer weitestgehend gegen mögliche negative Konsequenzen bei Schlechtleistungen abgesichert, so gibt es kaum Ansatzpunkte für die Entwicklung persönlichen Vertrauens, da dieses unnötig erscheint. Vgl. *Luhmann, N.* (2000), S. 58.

<sup>1014</sup> Vgl. *Marten, K.-U./Köhler, A. G./Paulitschek, P.* (2006), S. 25; *Marten, K.-U./Quick, R./Ruhnke, K.* (2007), S. 541. Zur Entwicklung der externen Qualitätskontrolle in Deutschland siehe *Marten, K.-U./Quick, R./Ruhnke, K.* (2007), S. 546-553.

<sup>1015</sup> Das System der Qualitätskontrolle dient dazu, das Vertrauen der Öffentlichkeit in die Abschlussprüfungsleistung zu festigen. Vgl. *Deutscher Bundestag* (Hrsg.) (2000), S. 16.



an das Peer Review-Verfahren.<sup>1016</sup> Auch wenn dieses grundsätzlich das Potenzial aufweist, Vertrauenswürdigkeit bzw. Kompetenz und Integrität des Berufsstands sowie seiner Angehörigen zu signalisieren und zu überwachen, wurde die Effektivität bzw. Effizienz der externen Qualitätskontrolle fortwährend angezweifelt. Beanstandet wurde primär, dass der Abschlussprüfer den externen Prüfer für Qualitätskontrolle weitgehend autonom auswählen kann und so trotz des Verbots von Dreiecksprüfungen permanent der Verdacht gegenseitiger Absprachen und Mausehelei besteht.<sup>1017</sup> Diese und andere Kritikpunkte, wie die Organisation und Überwachung der Qualitätskontrolle im Rahmen der Selbstverwaltung durch die WPK, konnten auch mit der zeitgleichen Einführung eines Qualitätskontrollbeirats, der mit fünf von der Öffentlichkeit anerkannten integren Berufsfremden zu besetzen ist, nicht entkräftet werden.<sup>1018</sup> Mit Verabschiedung des Abschlussprüferaufsichtsgesetzes wurde jedoch das bis dahin praktizierte System der Qualitätskontrolle zwischenzeitlich modifiziert.<sup>1019</sup> Abschließend ist hervorzuheben, dass die Ausgestaltung der externen Qualitätskontrolle aufgrund der Bedeutung für den Abschlussprüfer zwar einen Indikator für Integrität und auch Kompetenz darstellen kann, die Prüfungsqualität bzw. das damit verbundene Wohlverhalten einzelner Abschlussprüfer kann jedoch nur partiell beeinflusst oder erzwungen werden. Im Endeffekt ist die Ausübung des Berufs des Wirtschaftsprüfers ein freier Beruf und stellt daher auf die Geisteshaltung eines jeden Einzelnen ab.<sup>1020</sup>

### 5.3.3 Wahrnehmungs-/Erwartungsvergleich

#### 5.3.3.1 Kognitiver Vergleichsprozess

Ob der Abschlussprüfer letztlich als vertrauenswürdig erachtet wird, hängt davon ab, ob Erwartungen und die damit verbundenen Indikatoren, die als relevant zur Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit erachtet werden, in der Realität auch tatsächlich wahrzunehmen sind bzw. erfüllt werden.<sup>1021</sup> Man kann davon ausgehen, dass in einer konkreten Interaktionssituation wahrgenommene Merkmale eines Gegenübers mit einer eigenen

<sup>1016</sup> Vgl. Marten, K.-U./Köhler, A. G. (2001), S. 157; Marten, K.-U./Köhler, A. G. (2000a), S. 867.

<sup>1017</sup> Zu den Anforderungen an die Qualifikation der Prüfer für externe Qualitätskontrollen siehe Marten, K.-U./Köhler, A. G. (2000b), S. 1324.

<sup>1018</sup> Vgl. Marten, K.-U. (2006), S. 1123; Niehus, R. J. (2000), S. 458-466.

<sup>1019</sup> Siehe hierzu die Ausführungen in Kapitel 6.4 Abschlussprüferaufsichtsgesetz.

<sup>1020</sup> Vgl. Marten, K.-U. (1999b), S. 24; Dörner, D. (1991), S. 570 f.

<sup>1021</sup> Die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit eines Individuums ist zumindest partiell von a priori Erwartungen abhängig, die jedoch nicht starr sind, sondern sich in dem Maße verändern, in dem Erfahrungen sie validieren oder diskreditieren.

impliziten Vertrauenstheorie abgeglichen werden.<sup>1022</sup> Werden die vertrauensrelevanten normativen Erwartungen erfüllt, entsteht Vertrauenskondanz, im gegenteiligen Fall Vertrauensdiskordanz. Hieraus resultieren neben der Bereitschaft, Vertrauenswürdigkeit an sich zu attribuieren auch spezifische Handlungsmuster, die eine progressive bzw. retrograde Vertrauensentwicklung beeinflussen.<sup>1023</sup>

Damit aus einer Information Wissen entsteht, werden Erwartungen und Wahrnehmungen in einem kognitiven Vergleichsprozess abgeglichen, interpretiert und bewertet, wobei Kognition<sup>1024</sup> hier als Informationsverarbeitungsansatz interpretiert werden soll, der sich, gestützt auf die Leistungsfähigkeit des Gehirns, auf primär rationale, logische, intellektuelle, d. h. verstandesmäßige Wahrnehmung und Erkenntnisse bezieht.<sup>1025</sup> Entscheidend für die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit und den damit verbundenen Vertrauensaufbau ist nicht das, was tatsächlich innerhalb einer Beziehung geschieht oder wie sich der Vertrauensnehmer verhält, sondern wie das Verhalten des Vertrauensnehmers wahrgenommen, interpretiert und bewertet wird.<sup>1026</sup> Das impliziert, dass sich die wahrgenommene Realität intersubjektiv unterscheidet.<sup>1027</sup> Die Manifestation von Vertrauenswürdigkeit auf kognitiver Ebene ist dann erreicht, wenn man keine weitere Evidenz benötigt. Hierzu ist eine gewisse kognitive Vertrautheit, die zwischen Wissen und Nichtwissen liegt, von Nöten, zumal Vertrauen bei vollständigem Wissen irrelevant ist.<sup>1028</sup> Es ist jedoch zu berücksichtigen, dass in vielen Fällen keine bewussten Erwartungen bestehen und selbst bestehende Erwartungen nicht anhand der wahrgenommenen Realität abgeglichen werden können. Bleiben die tatsächliche Kompetenz und motivationale Disposition verborgen, so übernehmen Erwartungen eine wahrnehmungssteu-

---

<sup>1022</sup> Wird Vertrauen als Verhaltensstandard in einer Gesellschaft gesehen, so benötigt man zur (erneuten) Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit ein auslösendes Moment, um im Hintergrund ablaufende Prozesse bewusst in den Vordergrund zu holen und so die Attribution der Vertrauenswürdigkeit zu hinterfragen.

<sup>1023</sup> Vgl. *Schweer, M./Thies, B.* (2003), S. 9-11.

<sup>1024</sup> Kognition bzw. Erkenntnisse sind definiert als Regeln, die die Natur der Realität konstituieren und durch die Bedeutung erlangt wird. Vgl. *Scott, W. R.* (1995), S. 40.

<sup>1025</sup> Das schließt jedoch nicht aus, dass in diesem Prozess eine Verbindung von logischem Denken und Emotionen möglich ist. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 23.

<sup>1026</sup> Vgl. *Milgrom, P./Roberts, J.* (1992), S. 265.

<sup>1027</sup> Kognition führt hier zu einer subjektiven Realität im Sinne des radikalen Konstruktivismus (siehe hierzu *Glaserfeld, E. v.* (1997)) oder evolutionärer Erkenntnistheorie. Siehe hierzu *Vollmer, G.* (1998).

<sup>1028</sup> Vertrautheit bildet das Fundament für die kognitive Basis, ohne die Vertrauen nicht existieren kann. Vertrauen ohne Vertrautheit ist nicht möglich, da es dann ohne das nötige Mindestmaß an Wissen erfolgt, das sich auf vergangene Erfahrungen stützt. Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 106 f. Vertrauen beruht auf Halbwissen. Vgl. *Stahl, H. K.* (1996), S. 30.

ernde Funktion.<sup>1029</sup> Zudem gibt es zwar zahlreiche Indikatoren, von denen auf die Vertrauenswürdigkeit eines Akteurs geschlossen werden kann,<sup>1030</sup> die tatsächlichen Wirkungszusammenhänge bleiben aber diffus und unklar, was eine eindeutig Prognose der Effektivität von Maßnahmen zur Steigerung der Vertrauenswürdigkeit erschwert.

Voraussetzung für die Attribution von Vertrauenswürdigkeit ist, dass zwischen Interaktionspartnern zumindest eine gewisse übereinstimmende Auffassung bezüglich kognitiver Interpretationsmuster bzw. mentaler Kategorien vorherrscht,<sup>1031</sup> die vom physischen und sozialen Umfeld und den Erfahrungen innerhalb geprägt werden.<sup>1032</sup> Dabei ist davon auszugehen ist, dass mit zunehmender Beziehungsdauer eine Angleichung der Kognitionsmuster und mentaler Kategorien zwischen den Partnern stattfindet. Diese können als Basis gegenseitigen Verstehens Empathie hervorbringen und die Vertrauensentstehung begünstigen.<sup>1033</sup> Zwischen Akteuren ist also ein Minimum an Vertrautheit notwendig, das sich in gemeinsamen Symbolen und Interpretationsmustern äußert, die sich auf geteilte Wertvorstellungen und Basisannahmen zurückführen lassen, wobei das Maß an Vertrautheit positiv mit dem Grad des geteilten kulturellen Hintergrunds korreliert.<sup>1034</sup> Problematisch ist, dass die verschiedenen kognitiven Kategorien und das damit verbundene Wissen eher stillschweigender Natur sind bzw. sich nicht verbal kon-

---

<sup>1029</sup> Vgl. *Bahr, A.* (2003), S. 206.

<sup>1030</sup> Die Beurteilung der Leistung des Abschlussprüfers ist annahmegemäß abhängig vom Grad der wahrgenommenen Kompetenz (Können) und seinen Absichten (Wollen). Vertrauenswürdigkeit kann nur dann zugeordnet werden, wenn damit verbundene Erwartungen zumindest erfüllt werden, da Vertrauen ansonsten blind im Sinne von irrational wäre.

<sup>1031</sup> Vgl. *Murakami, Y./Rohlen, T. P.* (1992), S. 69, 80 f. Kognitive Unterschiede führen auf der einen Seite dazu, unsere eigene Kognition anzupassen und so auf eine stabilere Plattform zu stellen, auf der anderen Seite verhindern Unterschiede gemeinsames Verständnis und erschweren gemeinsame Handlungen. Hieran wird die Bedeutung der Kommunikationsfähigkeit deutlich, da diese helfen kann, kognitive Unterschiede zu überwinden bzw. zu reduzieren. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 26.

<sup>1032</sup> Die Wahrnehmung wird auch von persönlichkeitsbezogenen Merkmalen wie dem Geschlecht oder auch der Herkunft aus ähnlichen Kulturkreisen beeinflusst. Das führt ggf. dazu, dass man sich und andere als Einheit sieht und davon ausgeht, dass man das gleiche Schicksal teilt, was wiederum dazu führt, dass man seine Wahrnehmung daran ausrichtet. Soziale Einheit führt zu sich selbst bestärkender Interdependenz. Vgl. *Deutsch, M.* (1962), S. 292 f.

<sup>1033</sup> Vgl. *Albach, H.* (1980), S. 6; *Child, J.* (1998), S. 245; *Nooteboom, B.* (2002), S. 23 f. Menschen haben eine Tendenz, positive Gefühle denjenigen gegenüber zu entwickeln, von denen sie annehmen, dass sie ihre Wohlfahrt mehren, während negative Gefühle denjenigen gegenüber entstehen, von denen sie annehmen, dass sie ihre Wohlfahrt schmälern. Vgl. *Deutsch, M.* (1973), S. 151 f. Eine lange Beziehungsdauer führt zudem nicht zwingend zu Gefühlen wie Sympathie oder Freundschaft. Vgl. *Dirks, K. T.* (1999), S. 446.

<sup>1034</sup> Siehe hierzu auch die Studien bei *Doney, P. M./Cannon, J. P./Mullen, M. R.* (1998), S. 616.

kretisieren lassen.<sup>1035</sup> So scheint es schwierig, das Verhalten des Partners zu bewerten bzw. gezielt zu agieren und Einfluss auf den Prozess der Attribution von Vertrauenswürdigkeit zu nehmen. Die kognitiven Schemata der Informationsverarbeitung determinieren zudem die geistige Aufnahmefähigkeit, da vom Gehirn nur verarbeitet werden kann, was einer dieser mentalen Kategorien zuzuordnen ist.<sup>1036</sup> Außerdem werden Wahlmöglichkeiten durch gesetztesbasierte Systeme nicht nur eingeschränkt, sondern sie beeinflussen gleichzeitig auch die Kognition des jeweiligen Individuums. Staatliche Regulierung beeinflusst demnach kognitive Fähigkeiten, da Individuen ihre jeweilige Wahrnehmung auch an Gesetzen, sprich gesellschaftlichen Konventionen, ausrichten.<sup>1037</sup>

Die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit beruht regelmäßig auf Heuristiken.<sup>1038</sup> Heuristiken sind kognitive Eilverfahren, bei denen man sich nicht bewusst mit den einer Entscheidung zugrunde liegenden Informationen auseinandersetzt, sondern adaptive Erfahrungen aus der Vergangenheit unreflektiert auf ähnliche, aber dennoch neue Situationen ohne spezifische Handlungserfahrung ausdehnt.<sup>1039</sup> Heuristiken helfen, Komplexität trotz beschränkter Informationsverarbeitungskapazitäten zu reduzieren und schnell zu handeln.<sup>1040</sup> Ohne solche Filter wäre das Bewusstsein eines jeden Individuums überladen.<sup>1041</sup> Heuristiken beeinflussen die Erwartungen, Wahrnehmungen und damit verbunden die Attribution von Vertrauenswürdigkeit auch gegenüber dem Abschlussprüfer. Kognitive Vereinfachungsverfahren sind regelmäßig auch von Emotionen geprägt und können so die Wahrnehmung und Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit verzerren.<sup>1042</sup>

---

<sup>1035</sup> Gerade wenn eine Beziehung das Teilen von stillschweigendem Wissen fordert, erfordert gegenseitiges Verstehen intensive Interaktion. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 108. Interaktion zwischen den Adressaten des Jahresabschlusses und dem Abschlussprüfer findet im Normalfall nur auf Ebene des Aufsichtsrats statt.

<sup>1036</sup> Zur beschränkten Aufnahmefähigkeit siehe *Cohen, M. D./Levinthal, D. A.* (1990), S. 128-131.

<sup>1037</sup> Vgl. *Daikin, S./Wilkinson, F.* (1998), S. 153 f.

<sup>1038</sup> Zur Dreiteilung in Anker-, Repräsentativitäts- und Verfügbarkeitsheuristik siehe *Schreiber, S. M.* (2000), S. 161.

<sup>1039</sup> Vgl. *Schreiber, S. M.* (2000), S. 161. Heuristiken sind weitgehend durch Erfahrungen und grundsätzliche Einstellungen determiniert, so dass sich hier eine inhaltliche Nähe zur generellen Vertrauensbereitschaft ergibt.

<sup>1040</sup> Durch Heuristiken kann man auch bei komplexen Sachverhalten eine Entscheidung herbeiführen, die ansonsten nicht möglich wäre. Vgl. *Schreiber, S. M.* (2000), S. 88.

<sup>1041</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 77-80. Bei kognitiven Vereinfachungsverfahren werden Indikatoren wie Schlüsselmerkmale zur Urteilsbildung herangezogen. So wird dann vom Preis eines Guts oder einer Dienstleistung auf die Qualität geschlossen. Vgl. *Schütze, R.* (1992), S. 163.

<sup>1042</sup> Heuristiken können auch auf sozialem Erbgut basieren. Die damit verbundenen Entscheidungsprozesse sind hier so extrem internalisiert, dass Individuen sich diese nicht ins Gedächtnis rufen und damit auch nicht revidieren können. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 83.

Heuristiken sind insofern rational, da sie helfen, das menschliche Fassungs- und Reduktionsvermögen für Komplexität zu steigern.<sup>1043</sup> Wenn sie jedoch nicht zu einer optimalen situativen Entscheidungen geführt haben, wird ex post regelmäßig der Vorwurf der Irrationalität erhoben.<sup>1044</sup>

### 5.3.3.2 Kognitive Dissonanz

Auch wenn sich Kognition auf die rationale, verstandesmäßige Verarbeitung von Informationen bezieht, bedeutet das nicht, dass sich die zugrunde liegende Wahrnehmung immer eindeutig und unverzerrt präsentiert. Kognitive Dissonanz resultiert aus der Unvereinbarkeit von Erfahrungen und damit verbundenen subjektiven Erwartungen und führt zu selektiver Wahrnehmung. Menschen neigen dazu, ihre einmal getroffene Entscheidung bzw. bestehende Erwartungen beizubehalten.<sup>1045</sup> Informationen, die im Widerspruch zur getroffenen Entscheidung bzw. Erwartung stehen, werden tendenziell abgeschwächt oder möglicherweise gar nicht bewusst wahrgenommen.<sup>1046</sup> „A person's perceptions of another will be determined not only by the information he receives [...] but also by his need to absorb this information in such a way as to prevent disruption of existing perceptions, cognitions, or evaluations to which he is strongly committed.“<sup>1047</sup> Erst wenn eine individuelle Toleranzschwelle überschritten wird, ist das Individuum bereit, seine Wahrnehmung objektiv an der Realität auszurichten.<sup>1048</sup> Die Attribution von Vertrauenswürdigkeit wird also ggf. schon deshalb verhindert, weil sich ein tendenziell misstrauender Akteur innerlich gegen die Verarbeitung solcher Informationen sperrt, die auf kompetentes und integrires Verhalten schließen lassen, während ein ver-

<sup>1043</sup> Vgl. *Luhmann, N.* (2000), S. 116.

<sup>1044</sup> Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 258.

<sup>1045</sup> Individuen sind versucht, kognitive Dissonanzen zu vermeiden. Vgl. *Groß-Engelmann, M.* (1999), S. 57. D. h. bei negativem Image oder negativer Einstellung gegenüber dem Abschlussprüfer verpuffen positive Erfahrungen und Erkenntnisse evtl. wirkungslos und führen zu keiner Revision der Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit des Abschlussprüfers.

<sup>1046</sup> Je nach genereller Vertrauensbereitschaft werden Akteure unterschiedlich auf Informationen reagieren. Individuen mit einer wenig ausgeprägten Vertrauensbereitschaft werden auf kompetitive Nachrichten reagieren, indem sie die Kooperation verringern, während sie kooperative Signale nicht wahrnehmen. Bei Individuen mit einer ausgeprägten Vertrauensbereitschaft wird es sich genau andersrum verhalten. Vgl. *Kramer, R. M.* (1999), S. 584.

<sup>1047</sup> *Deutsch, M.* (1973), S. 159.

<sup>1048</sup> Zur kognitiven Dissonanz siehe grundlegend *Festinger, L.* (1978).

trauensvoller Akteur evtl. dazu neigt, Informationen, die auf ein Fehlverhalten hindeuten, nicht wahrzunehmen.<sup>1049</sup>

Ein Beispiel für das Auftreten kognitiver Dissonanz liegt auch in der irrationalen Berücksichtigung von Sunk Costs begründet, die eben nicht als unwiederbringlich verloren angesehen werden, sondern im Zuge der Bewertung zukünftiger Kosten und Erträge weiterhin ins vermeintlich rationale Kalkül einbezogen werden.<sup>1050</sup> Sunk Costs werden als Opfer gesehen, das sinnlos wäre, wenn man sich aus einer Beziehung zurückzieht. Das führt dann zu einer irrationalen Steigerung der Verpflichtungsintensität, die eng mit kognitiver Dissonanz verbunden ist. Verluste zu akzeptieren und eine Beziehung zu beenden kommt einem Schuldeingeständnis gleich, in der Vergangenheit eine schlechte Entscheidung getroffen zu haben.<sup>1051</sup> Da Individuen bestrebt sind, ihr Selbstbild bzw. ihren Selbstwert aufrecht zu erhalten, werden sie Informationen, die sich gegen die eigene Person oder eine getroffene Entscheidung richten, nur abgeschwächt oder gar nicht wahrnehmen.<sup>1052</sup>

Des Weiteren werden negative Ereignisse intensiver wahrgenommen als positive Indikatoren und haben so einen größeren Einfluss auf Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit.<sup>1053</sup> Außerdem geht man, wenn sich jemand vertrauenswürdig verhält, tendenziell nicht davon aus, dass es sich hierbei um einen dauerhaften Zustand handelt, während schon ein einmaliger Vertrauensbruch ausreichen kann, um permanentes Misstrauen zu verursachen.<sup>1054</sup> Darüber hinaus ist es so, dass aktuelle kritische Informationen einen größeren Einfluss auf die Meinungsbildung haben, als Ereignisse in der Vergangenheit.<sup>1055</sup> Dementsprechend wird die Frage nach der Vertrauenswürdigkeit des Abschlussprüfers in einem Klima akuter Krisen tendenziell stärker aufkommen als in ruhi-

<sup>1049</sup> So ist es durchaus denkbar, dass die Wahrnehmung gegenüber Freunden und Verwandten verzerrt ist, da man hier erst gar nicht in Erwägung ziehen möchte, dass diese sich opportunistisch verhalten. Die Vernachlässigung von Risiko kann neben kognitiver Dissonanz aber auch auf Naivität gründen.

<sup>1050</sup> Zu anderen Entscheidungsanomalien neben dem Sunk Cost-Effekt siehe *Wiswede, G.* (2000), S. 32 f.

<sup>1051</sup> Siehe hierzu *Nooteboom, B.* (2002), S. 82.

<sup>1052</sup> Dieser Mechanismus führt allerdings auch dazu, eine Beziehung ggf. langfristig zu festigen, da nicht jede negative Information sofort zu einer Beendigung der Kooperation führt.

<sup>1053</sup> Vgl. *Mercer, M.* (2004), S. 186 f.

<sup>1054</sup> Vertrauen ist viel leichter in Misstrauen umzuwandeln als umgekehrt. Vgl. *Poortinga, W./Pidgeon, N. F.* (2004), S. 1475-1477. Eine mögliche Erklärung hierfür ist, dass negative Ereignisse häufig klar und unzweifelhaft sind, während positive Situationen bloß beschreiben, dass momentan keine negativen Ereignisse vorliegen oder zu sehen sind. Vgl. *White, M. P. et al.* (2003), S. 718; *Groß-Engelmann, M.* (1999), S. 276.

<sup>1055</sup> Vgl. *Haller, S.* (1993), S. 30-32.

gen Zeiten. Das bedeutet aber auch, dass nicht jede Krise zwingend zu einer neuen Regulierungswelle führen muss. Vielleicht ist es manchmal ausreichend abzuwarten, bis sich gegenwärtig verzerrte Wahrnehmungen im Zeitablauf wieder normalisieren. Allerdings wäre es fahrlässig, hier von einem Automatismus auszugehen. Auch wenn vertrauensschädigende Ereignisse wieder in den Hintergrund treten, können diese sehr wohl die Bereitschaft zur Attribution von Vertrauenswürdigkeit nachhaltig verringern. Das gilt auch dann, wenn sich potenzielle Vertrauensgeber im Nachhinein nicht mehr an das auslösende Moment ihrer veränderten Vertrauensbereitschaft erinnern.

Erwartungen und Wahrnehmungen bedingen sich gegenseitig. Hier kann man auf die Hypothesentheorie der sozialen Wahrnehmung rekurren.<sup>1056</sup> Grundlegende Annahme ist, dass Menschen hypothesengesteuert vorgehen. Hypothesen über die Realität, die ihren Ursprung in verschiedenen Bedürfnisstrukturen, Erfahrungen und Werten haben, werden anhand von in der Wirklichkeit zu beobachtenden Indikatoren überprüft und ständiger Bewährung ausgesetzt, wobei bewährte Hypothesen verstärkt zur Prognose herangezogen werden. Eine solche Hypothese lässt sich dann als Erwartung bzw. Erwartungshypothese interpretieren. Man erwartet den Eintritt eines bestimmten Zustandes und die Hypothesenstärke steigt mit häufiger Bestätigung oder wenig widersprüchlichen Informationen.<sup>1057</sup> Bewährte Hypothesen werden zur Deutung der Realität herangezogen. Sie beeinflussen die Wahrnehmung und führen so zu sich selbst erfüllenden Prophezeiungen. Hieran wird deutlich, wie stark sich Erwartungen auf die Wahrnehmung auswirken. Je ausgeprägter Erwartungen an etwas oder jemanden sind, desto eher werden selektive Wahrnehmungsmechanismen greifen. Im Kontext der Abschlussprüfung ist davon auszugehen, dass ein uninformatierter Kleinanleger von sich aus im Regelfall unverzerrte bzw. geringe Erwartungen an den Abschlussprüfer hat. Da er demnach keine Erwartungshypothesen ausbildet, wird er auch nur wenige Indikatoren wahrnehmen, die sich auf die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit auswirken. Eine unmittelbare Folge ist, dass er leicht manipulierbar ist und seine Erwartungsbildung bspw. massiv von medialer Berichterstattung beeinflusst werden kann.

---

<sup>1056</sup> Siehe Lilli, W./Frey, D. (1993), S. 49.

<sup>1057</sup> Vgl. Lilli, W./Frey, D. (1993), S. 55-70.

### 5.3.4 Erwartungsenttäuschungen

Erwartungsenttäuschungen lassen sich zum einen als mathematische Differenz von Erwartungen und Wahrnehmungen erfassen und können zum anderen auf die individuelle Informationsverarbeitung zurückgeführt werden, bei der auch psychologische Prozesse zu berücksichtigen sind, die dann zu subjektiven Bewertungsergebnissen führen.<sup>1058</sup> Das Problem beim letzteren Ansatz ist, dass hier nicht einfach von auftretenden Diskrepanzen auf die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit geschlossen werden kann und eine Erwartungsenttäuschung nicht zwingend zum Vertrauensentzug bzw. zur Revision des Urteils über die Vertrauenswürdigkeit führt.<sup>1059</sup> Folgt man der Assimilations-Kontrasttheorie, ist davon auszugehen, dass Erwartungsenttäuschungen bzw. -abweichungen bis zu einer gewissen Grenze assimiliert werden,<sup>1060</sup> während Abweichungen, die diese Schwelle überschreiten, verstärkt wahrgenommen werden.<sup>1061</sup> Neben der unbewussten Verdrängung von Erwartungsenttäuschungen, bestehen innerhalb der attribuierten Grenzen der Vertrauenswürdigkeit gewisse Toleranzlevels, bis zu denen Abweichungen von den Erwartungen bewusst akzeptiert werden, ohne dass sich dieses nachhaltig negativ auf die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit auswirkt.<sup>1062</sup> Diese Schwellen werden im Kontext einer Beziehung gesetzt und im Licht der Erfahrung als Ergebnis psychologischer Prozesse in der Interaktion mit anderen Menschen revidiert,<sup>1063</sup> wobei

---

<sup>1058</sup> Vgl. *Tse, D. K./Wilton, P. C.* (1988), S. 205, die hier vom „Subtractive Disconfirmation Approach“ und „Subjective Disconfirmation Approach“ sprechen.

<sup>1059</sup> Es lässt sich zwischen kompensatorischen und nichtkompensatorischen Modellen unterscheiden. Vgl. *Kroeber-Riel, W./Weinberg, P.* (1996), S. 202. Bei kompensatorischen Modellen geht man davon aus, dass negative Eigenschaften durch andere positive Merkmale ausgeglichen werden können. Im Kontext der Attribution von Vertrauenswürdigkeit ist von einem nichtkompensatorischen Modell auszugehen. Integritätsmängel können nicht durch hohe Leistungsfähigkeit geheilt werden.

<sup>1060</sup> Wurde Vertrauen erst einmal gewährt, wird die Schwelle für Misstrauen heraufgesetzt. Vgl. *Bies, R./Tripp, T.* (1996), S. 252 f.

<sup>1061</sup> Vgl. *Schütze, R.* (1992), S. 162. Bei Prognosen der subjektiven Informationsverarbeitung kann auf verschiedene Theorien rekurriert werden. Vgl. zu verschiedenen Ansätzen der Kognition *Schütze, R.* (1992), S. 138-140; *Bahr, A.* (2003), S. 210 f. Hier ist neben der Assimilations-Kontrasttheorie zum einen die Dissonanztheorie zu nennen. Man empfindet Dissonanzen als unangenehm und strebt nach Dissonanzreduktion, sei es durch Annäherung der Wahrnehmung an Erwartungen oder auch umgekehrt. Siehe hierzu grundlegend die Theorie der kognitiven Dissonanz von *Festinger, L.* (1978). Des Weiteren ist die Kontrasttheorie zu nennen, bei der unter den Erwartungen liegende Wahrnehmungen noch vergrößert werden.

<sup>1062</sup> Schwellenkontrolle arbeitet nach dem Ausschlussprinzip und unterscheidet sich maßgeblich von der typischen Kontrolle vorher festgestellter Ziele und Normen, da es hierbei nicht um binäre sondern um komparative Logik geht. Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 240-242.

<sup>1063</sup> Vertrauen erlangt insbesondere dann Relevanz, wenn Handlungsergebnisse unerwünscht sind. Vgl. *Kramer, R. M.* (1999), S. 586. Gerade in Fällen von Erwartungsenttäuschungen ist man daher auf Vertrauen angewiesen.



sich Grenzen im Hinblick auf verschiedene Personen bzw. damit verbundene Einzelaspekte unterscheiden.<sup>1064</sup>

Während erfüllte Erwartungen dazu führen, dass der potenzielle Vertrauensnehmer, hier also der Abschlussprüfer, als vertrauenswürdig gilt,<sup>1065</sup> werden Erwartungsenttäuschungen im Normalfall die Attribution von Vertrauenswürdigkeit zumindest dann verhindern, wenn der Abschlussprüfer als ursächlich für die wahrgenommene negative Abweichungen gesehen wird.<sup>1066</sup> Gründe für negative Erfahrungen bzw. enttäuschte Erwartungen können aber auch in externen Einflüssen liegen, die nicht vom Vertrauensnehmer zu verantworten sind und seine Vertrauenswürdigkeit bei Kenntnis der Umstände nicht schmälern.<sup>1067</sup> Auf der anderen Seite kann es geschehen, dass Akteure sich vertrauenswürdig verhalten und ihnen dennoch aufgrund negativer Begleitumstände misstraut wird.<sup>1068</sup> Möglicherweise schärfen Erwartungsenttäuschungen auch die Wahrnehmung und führen so zu einer bewussten Auseinandersetzung mit Fragen der Vertrauenswürdigkeit und damit u. U. zur Revision überzogenener Erwartungshaltungen.<sup>1069</sup>

Die Unterscheidung zwischen Kompetenz und Integrität im Kontext von Erwartungsenttäuschungen ist dann von besonderem Interesse, wenn Maßnahmen zur Steigerung der Vertrauenswürdigkeit ergriffen werden sollen. Wird fehlende Kompetenz attribuiert, können z. B. Schulungen initiiert werden, während es bei Integritätsmängeln gilt, Anreize zu setzen, die Opportunismus verhindern oder verteuern und so das Wertesystem

---

<sup>1064</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 88.

<sup>1065</sup> Hierzu müssen die Handlungen des Akteurs als frei gewählt wahrgenommen werden. Vgl. *Lewicki, R. J./Bunker, B. B.* (1996), S. 127.

<sup>1066</sup> Siehe hierzu auch die Ausführungen zur Aristotelesschen Ursachentheorie zur Erklärung von Kausalität im Grundlagenkapitel 2.2.1.1 zum Abschlussprüfer als Vertrauensnehmer.

<sup>1067</sup> Vgl. *Lewicki, R. J./Bunker, B. B.* (1996), S. 127; *Eberl, P.* (2003), S. 198 f.; *Nooteboom, B.* (2002), S. 32. Hierin ist auch ein Argument gegen die Messung von Zufriedenheit mit der Leistung des Abschlussprüfers zu sehen, von der dann auf Vertrauenswürdigkeit geschlossen wird. So ist bspw. denkbar, dass Unzufriedenheit aufgrund von unsicheren Umweltzuständen herrscht, obwohl der Abschlussprüfer grundsätzlich vertrauenswürdig erscheint.

<sup>1068</sup> Vgl. *Fein, S./Hilton, J. L.* (1994), S. 171.

<sup>1069</sup> Auf der anderen Seite ist auch vorstellbar, dass die Erwartungsenttäuschung zwar auf externe Faktoren zurückgeführt wird und die Vertrauenswürdigkeit grundsätzlich bestehen bleibt, in Zukunft aber geringere Toleranzlevel für abweichendes Verhalten bestehen. Diese Toleranzlevel hängen neben persönlichen Erfahrungen und der Beziehungshistorie auch von externen sozialen und ökonomischen Bedingungen, wie der Intensität des Preiswettbewerbs und der Präsenz von Reputationsmechanismen ab. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 92 f.

des Vertrauensnehmers beeinflussen.<sup>1070</sup> Zudem ist eine Unterscheidung notwendig, ob das Auftreten von Fehlleistung zufällig erfolgt oder systematisch auftritt. Bei unterstellter Zufälligkeit ist ein Verlust evtl. einfach abzuschreiben oder auch zu teilen, während bei systematischen Verzerrungen konkrete Gegenmaßnahmen in Betracht zu ziehen sind. Allerdings ist es in der Realität schwer bzw. unmöglich, einzelne, konkrete Ursachen für mangelnde Vertrauenswürdigkeit auszumachen und zu benennen.<sup>1071</sup> Tritt ein negatives Merkmal konstant auf und unterstellt man dem Berufsstand nur geringe Kontrollierbarkeit, so wird die Öffentlichkeit vermutlich entsprechende Regulierung durch den Gesetzgeber fordern. Eine gesetzliche forcierte Prüferrolle und damit verbundene Anforderungen werden dabei wohl eher akzeptiert als berufsständische Vorstöße, da der Gesetzgeber gesellschaftlichen Konsens repräsentiert und zudem eine orientierungsgebende und erwartungsadjustierende Funktion aufweist. Unbeschränkte Selbstregulierung kann demnach dazu führen,<sup>1072</sup> dass Individuen ihre vielleicht unerfüllbaren normativen Erwartungen bezüglich der zu erwartenden Leistung und damit verbundener Vertrauenswürdigkeit dauerhaft beibehalten, so dass permanente Erwartungsenttäuschungen und ein Mangel an Vertrauen die Folge wären.<sup>1073</sup>

## 5.4 Vertrauensgewährung im weiten Sinn

### 5.4.1 Kalkulation und Vertrauen

Im Falle eines positiven Wahrnehmungs-/Erwartungsvergleichs auf Basis der Indikatoren vertrauenswürdigen Verhaltens bildet sich eine spezifische Vertrauensbereitschaft heraus, die letztlich zu Vertrauen führen kann.<sup>1074</sup> Attribuierte Vertrauenswürdigkeit bzw. eine ausgeprägte spezifische Vertrauensbereitschaft führt jedoch nicht zwingend

<sup>1070</sup> Alternativ kann versucht werden, Opportunismus nicht zu verteuern, sondern die intrinsische Motivation, sich wohlwollend zu verhalten zu stärken, wobei dieses eine eher idealistische Sichtweise darstellt, da die individuelle Persönlichkeitsstruktur als relativ starr anzusehen ist.

<sup>1071</sup> So wird kein Opportunist solche Verhaltenstendenzen zugeben, sondern auf unbeobachtbare Umweltzustände oder möglicherweise auch Kompetenzmängel, die leichter als Mängel in der Persönlichkeitsstruktur zu beheben sind, verweisen. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 53 f. Die letztendliche Unergründlichkeit von Ursachen für das Auftreten von Fehlleistungen, die Vertrauen verhindern, kann zu einem negativen Grundgefühl führen, so dass auch dann Opportunismus unterstellt wird, wenn die Indikatoren dagegen sprechen.

<sup>1072</sup> Im Gegensatz zur gesetzlichen Regulierung geht es im Konzept der Selbstverwaltung nicht um hoheitlich vorgegebene Regeln und Normen, sondern darum, dass ordnungsbedürftige Rechtsfragen von den jeweiligen Rechtssubjekten geregelt werden, in Erwartung, dass sich die Ordnungsgeber in Zukunft bewusst an die von ihnen vorgegebenen Regeln halten. Vgl. *Watter, R./Dubs, D.* (2005), S. 743.

<sup>1073</sup> Vgl. *Bahr, A.* (2003), S. 225.

<sup>1074</sup> Die generelle Vertrauensbereitschaft ist hier eingeschlossen, da diese sich maßgeblich auf die spezifischen Erwartungen vertrauenswürdigen Verhaltens auswirkt.

zu Vertrauen, wobei hier zwischen Vertrauen im weiten und im engen Sinn zu unterscheiden ist.<sup>1075</sup> Zur Erinnerung: Vertrauen im engen Sinn bedeutet, dass dieses gewährt wird, wenn davon auszugehen ist, dass sich der Vertrauensnehmer trotz verbleibender opportunistischer Verhaltensspielräume wohlwollend oder zumindest nicht opportunistisch verhalten wird, während Vertrauen im weiten Sinn dann entsteht, wenn zu erwarten ist, dass sich der Vertrauensnehmer primär aufgrund der Verringerung opportunistischer Verhaltensspielräume bspw. durch Vertrag und mögliche Sanktionen vertrauenswürdig verhält.<sup>1076</sup> Folglich ist zwischen Anreizen und der Neigung zu Opportunismus zu unterscheiden. Während Vertrauen im engen Sinn auf die Opportunismusneigung abstellt, beruht Vertrauen im weiten Sinn auf der objektiven Beurteilung der Anreize für opportunistisches Verhalten. Vertrauen im weiten Sinn wird daher auch als kalkuliertes Vertrauen bezeichnet.<sup>1077</sup>

Kalkulation bedeutet hier nicht, dass Vertrauen auf Basis arithmetischer Zusammenhänge gewährt wird, zumal bereits dargelegt wurde, dass sich Vertrauen nicht als objektive Wahrscheinlichkeit darstellen lässt.<sup>1078</sup> Kalkulation ist hier vielmehr als eine rationale, wohlbegründete Schlussfolgerung zu sehen, die frei von Emotionen und somit auch intersubjektiv überprüfbar ist.<sup>1079</sup> Vertrauensgewährung im weiten Sinn fußt daher primär auf einer Beurteilung der Indikatoren, die das Verhalten des Vertrauensnehmers durch Zwang und Selbstinteresse beeinflussen,<sup>1080</sup> was jedoch nicht bedeutet, dass Fehlinterpretationen im Zuge eines Wahrnehmungs-/Erwartungsvergleichs ausgeschlossen sind.<sup>1081</sup> Attribuierte Vertrauenswürdigkeit auf Basis erfüllter Erwartungen an Kompetenz und Integrität führt dann direkt, ohne Umwege zu Vertrauen im weiten Sinn. Im Kontext kalkulierten Vertrauens sind auch keine affektiven Momente oder die Frage

<sup>1075</sup> Vertrauen ist nicht mit Vertrauenswürdigkeit gleichzusetzen und nur im Fall von kalkuliertem Vertrauen fallen die Begriffe zusammen. Vgl. Brenkert, G. G. (1998), S. 279 f.

<sup>1076</sup> Der einzige Grund anzunehmen, dass ein egoistischer Akteur die Verletzlichkeit des anderen nicht ausnutzt, ist der, dass sich opportunistisches Verhalten nicht lohnt. Vgl. Humphrey, J. (1998), S. 218.

<sup>1077</sup> Sako spricht hier auch von schwachem Vertrauen, da es keine Möglichkeiten gibt, sich opportunistisch zu verhalten. Vgl. Sako, M. (1998), S. 91. Noteboom hingegen unterscheidet zwischen Assurance und Trust, die beide zu Reliance führen können. Vgl. Noteboom, B. (2002), S. 48 f.

<sup>1078</sup> Siehe hierzu die Ausführungen in Kapitel 3.5.1 Entscheidungstheoretischer Ansatz.

<sup>1079</sup> Vgl. Noteboom, B. (2002), S. 42. Auch die Möglichkeit des Vertrags- und somit Vertrauensbruchs wird im Kalkül explizit berücksichtigt. Vgl. Williamson, O. E. (1993b), S. 79.

<sup>1080</sup> Da die Beurteilung der Kompetenz des Vertrauensnehmers sowohl bei Vertrauen im weiten als auch im engen Sinn die gleiche Relevanz aufweist, wird diese hier nicht erneut thematisiert.

<sup>1081</sup> Ein Problem ergibt sich daraus, dass Einstellungen und Verhalten einzelner Akteure gemeinschaftlich bekannt sein müssten, um als kalkulierbare Faktoren berücksichtigt zu werden, wobei in der Realität aber kaum Wissen darüber besteht, wie Individuen ihre gegenwärtigen Ansichten erlangen. Vgl. Gambetta, D. (1988a), S. 217.

nach der generellen Vertrauensbereitschaft zu berücksichtigen, da die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit und die daran anschließende Vertrauensgewährung im modelltheoretischen Ideal frei von jedweden psychologischen Einflussfaktoren zu sehen ist. Vertrauen wird zudem nur dann gewährt, wenn keine ausgeprägte Unsicherheit aufgrund von externen Faktoren wie politischer und wirtschaftlicher Instabilität oder möglichen Naturkatastrophen besteht. Da solche externen Faktoren Interaktion grundsätzlich und unabhängig von der Form der gewählten Kontrolle des Beziehungsrisikos verhindern, sollen diese hier als nicht vertrauensspezifisch auch nicht weiter verfolgt werden. Zudem kann im Kontext der Abschlussprüfung schon der bloße Gedanke, dass ein Abschlussprüfer sich die persönlichen ökonomischen Konsequenzen seiner Prüfungshandlungen rational vor Augen führt, um dann möglicherweise opportunistisch zu handeln, die Gewährung von Vertrauen nachhaltig verhindern.<sup>1082</sup>

Grenzen der Vertrauenswürdigkeit stellen zugleich Grenzen kalkulierten Vertrauens dar. Wird Vertrauen außerhalb der attribuierten Grenzen der Vertrauenswürdigkeit gewährt, so ist dieses als blind im Sinne von irrational anzusehen. Kalkuliertes Vertrauen ist als permanente ökonomische Kalkulation aufzufassen. Der Wert des Vertrauens ergibt sich als Differenz aus dem Nutzen, der sich aus dem Eingehen oder Aufrechterhalten einer Beziehung ergibt und den Kosten, die entstehen, um eine Beziehung funktionsfähig bzw. aufrecht zu erhalten.<sup>1083</sup> Neben der bloßen, intendiert rationalen Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit,<sup>1084</sup> hat der Vertrauensgeber zudem die Möglichkeit, den Vertrauensprozess aktiv mitzugestalten, indem er selbst Maßnahmen ergreift, die seine Kalkulation positiv beeinflussen.<sup>1085</sup> So gibt es Beziehungen, die sich auf spezifische, einzelne ökonomische Transaktionen beziehen. Bei einer solchen „Arm's length Contractual Relation“<sup>1086</sup> wird vor Eingehen der Bindung ein expliziter Vertrag aufgesetzt, der Aufgaben und Pflichten unter allen denkbaren Umständen festlegt, soweit es die menschliche Antizipationskapazität zulässt. Unvorhergesehenen Ereignissen wird hierbei durch universelle legale bzw. normative Regeln begegnet. Solche Vereinbarungen

<sup>1082</sup> Vgl. *Schildbach, T.* (1996), S. 3.

<sup>1083</sup> Vgl. *Lewicki, R. J./Bunker, B. B.* (1996), S. 120. Während sich Vertrauen in einer beziehungsabhängigen, prozessorientierten Sichtweise langsam aufbaut und ausweitet, unterliegt kalkuliertes Vertrauen an sich keiner Größenbeschränkung.

<sup>1084</sup> Diese beruht bspw. auf Informationen aufgrund von Reputation, allgemeinen Aufzeichnungen, Normen und Standards sowie eigenen Erfahrungen. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 12.

<sup>1085</sup> Die Wirksamkeit der Maßnahmen hängt vom Sanktionspotenzial ab. Zentrale Momente des Vertrauens im weiten Sinn sind Überwachung und Kontrolle des Verhaltens des Vertrauensnehmers.

<sup>1086</sup> *Sako, M.* (1992), S. 9.

werden insbesondere dann geschlossen, wenn unangemessene Familiarität bzw. Abhängigkeit vermieden werden soll, so dass ein Verlassen der Beziehung bei Vertragsende problemlos möglich ist.<sup>1087</sup>

#### 5.4.2 Systemisches Vertrauen

Im Kontext der Abschlussprüfung müssen die individuellen Gestaltungsmöglichkeiten von Beziehungen aufgrund mangelnder Berührungspunkte zwischen den Adressaten des Jahresabschlusses und dem Abschlussprüfer als gering angesehen werden, so dass hier gerade Institutionen wie dem Berufsstand und dem Gesetzgeber als kollektiven Interessensvertretern eine bedeutende Rolle zukommt. Maßnahmen zur Steigerung des Vertrauens in den Abschlussprüfer setzen dann primär nicht auf Beziehungs- sondern auf Systemebene an. Zunehmende Regulierung sorgt in einer rein kalkulatorischen Perspektive aufgrund von annahmegemäß abnehmendem Opportunismus für steigende Entscheidungssicherheit und führt so zu einem Vertrauenszuwachs.<sup>1088</sup>

Systemvertrauen stellt eine generalisierte, wechselseitige, personenunabhängige Vertrauensbeziehung dar. Jeder Akteur in einem System vertraut als Vertrauensgeber darauf,<sup>1089</sup> dass die anderen Akteure das sozial wünschenswerte Verhalten an den Tag legen.<sup>1090</sup> Das Verhalten von Akteuren in Systemen wird hierbei maßgeblich von den jeweiligen Rahmenbedingungen bzw. Institutionen beeinflusst. Hat der Akteur die Wahl, einem System beizutreten bzw. in einem System zu verbleiben, so kann Systemvertrauen als ein Sonderfall kalkulierten Vertrauens gesehen werden. Die Institutionen und damit verbundenen Regelungen werden einer rationalen Bewertung unterzogen, inwieweit sie geeignet sind, das Verhalten von anderen Akteuren wie dem Abschlussprüfer im System positiv zu beeinflussen.<sup>1091</sup> Die Überprüfung des Systemvertrauens erfordert zunehmend Fachwissen. Vertrauenskontrolle kann somit eigentlich nur im Hauptberuf ausgeübt werden, alle anderen Akteure müssen sich auf die hauptberuflich Kontrollie-

---

<sup>1087</sup> Vgl. *Sako, M.* (1992), S. 9.

<sup>1088</sup> Hierbei treten jedoch auch negative Effekte wie die Verdrängung intrinsischer Motivation oder die Abnahme von Flexibilität auf.

<sup>1089</sup> An dieser Stelle sei erneut darauf hingewiesen, dass Systemvertrauen eine inhaltliche Nähe zum Begriff der Zuversicht aufweist.

<sup>1090</sup> Das bedeutet auch, dass das Fehlverhalten eines einzelnen Akteurs nicht zwingend zur Revision des Urteils über alle weiteren Akteure in einem System führt.

<sup>1091</sup> Ist der Akteur hingegen Systembestandteil und hat keine Wahlmöglichkeit zum Verbleib, so ist Systemvertrauen tendenziell mit bloßer Zuversicht gleichzusetzen. Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 259.

renden verlassen und leben somit an der Peripherie des Geschehens. Kontrollen müssen direkt in vertrauensrelevante Systeme eingebunden werden und das Vertrauen in die Funktionsfähigkeit von Systemen schließt Vertrauen in die Funktionsfähigkeit immanenter Kontrollen ein.<sup>1092</sup>

### 5.4.3 Grenzen kalkulierten Vertrauens

#### 5.4.3.1 Abwesenheit von Toleranzschwellen

Vertrauen im weiten Sinn wird im Allgemeinen als instabil angesehen.<sup>1093</sup> Kalkuliertes Vertrauen basiert auf konkreten Annahmen, so dass eine negative Abweichung vom erwarteten Verhalten zu einer Erwartungsenttäuschung führt, die zwingend eine Revision des Urteils der Vertrauenswürdigkeit nach sich zieht.<sup>1094</sup> Aufgrund des rationalen Kalküls mit eindeutigen Ergebnis und der immanenten Opportunismusannahme bestehen zudem keine Toleranzschwellen für abweichendes Verhalten,<sup>1095</sup> so dass eine negative Ergebnisabweichung eine Exit-Strategie nahe legt.<sup>1096</sup> Verlässt ein enttäuschter Akteur die Beziehung, setzt er ggf. Marktkräfte in Bewegung, die dann dazu führen, dass der Vertrauensnehmer sein Verhalten aufgrund von negativen Auswirkungen auf sein Nutzenniveau durch Reputationsmechanismen überdenkt und anpasst.<sup>1097</sup> Allerdings sind keine direkten Berührungspunkte zur Heilung des Vertrauensbruchs zwischen den Partnern vorhanden. Aufgrund der Abwesenheit von Toleranzschwellen für abweichendes Verhalten gewinnen Einzelereignisse wie Stichproben eine herausragende Bedeutung für die Gewährung bzw. Beibehaltung von Vertrauen, da bereits eine einzige identifizierte Erwartungsenttäuschung das gesamte Vertrauensverhältnis zerstören kann. Die Instabilität des Vertrauensverhältnisses spiegelt die Gefahr, die sich aus dem Zwang zur Generalisierung ergibt.<sup>1098</sup> Vorteilhaft erscheint jedoch, dass aufgrund der Abwesenheit

---

<sup>1092</sup> Vgl. Luhmann, N. (2000), S. 77.

<sup>1093</sup> Siehe z. B. Lewicki, R. J./Bunker, B. B. (1996), S. 126.

<sup>1094</sup> Vgl. Ring, P. S. (1996), S. 152.

<sup>1095</sup> Es gibt keinen Grund, abweichendes Verhalten zu tolerieren. Vgl. Lane, C. (1998), S. 23.

<sup>1096</sup> Zur Unterscheidung von Voice- und Exit-Strategien siehe grundlegend Hirschmann, A. O. (1974).

<sup>1097</sup> Ökonomen gehen davon aus, dass dieser Mechanismus der einzig wirksame ist. Vgl. Hirschmann, A. O. (1974), S. 13. Bei Abwanderung ist die Wirkung auf den Vertrauensnehmer unbekannt. Im Gegensatz hierzu stellt die Äußerung von Widerspruch eine direkte Reaktion auf Erwartungsenttäuschungen dar. Vgl. Hirschmann, A. O. (1974), S. 14.

<sup>1098</sup> Vgl. Luhmann, N. (2000), S. 36.

von Emotionen im Entscheidungskalkül keine unreflektiert verzerrenden Faktoren vorhanden sind, die eine erneute, erfolgsversprechende Kooperation verhindern.<sup>1099</sup>

#### 5.4.3.2 Zulässigkeit des kalkulierten Vertrauensbegriffs

Kalkuliertes Vertrauen unterstellt, dass sich derjenige, dem vertraut wird, auch tatsächlich so wie angenommen verhält, ohne dass sich aus der Beziehung Rückkoppelungseffekte auf das jeweilige Verhalten ergeben.<sup>1100</sup> Das bedeutet, dass der Vertrauensnehmer bei seinen Handlungen annahmegemäß die Reaktionen und das Verhalten des Vertrauensgebers nicht berücksichtigt.<sup>1101</sup> Auch das Phänomen der doppelten Kontingenz bei Handlungen wird bei einer Vertrauensbetrachtung im weiten Sinn nur unzureichend berücksichtigt. Da beide Akteure innerhalb einer Beziehung jedoch gleichzeitig Subjekt und Objekt des Vertrauens sind, entsteht eine zirkuläre Interdependenz, die die Bereitschaft zu vertrauen und sich vertrauenswürdig zu verhalten auf beiden Seiten beeinflusst.<sup>1102</sup> Sozial reflektiertes Handeln wird so von der Betrachtung ausgeschlossen. Folglich kann auch kein bewusster Aufbau von Vertrauenssystemen stattfinden und der Vertrauensnehmer hat keinen Anreiz, sich über das vereinbarte Maß hinaus zu engagieren, da dieses nicht honoriert wird.<sup>1103</sup> Auch die Einbeziehung psychischer Kosten innerhalb einer rationalen Kalkulation verspricht keinen Erkenntnisgewinn. Vertreter ökonomischer Theorien lehnen die Einrechnung psychischer Kosten in der Regel strikt ab, da durch die Berücksichtigung solcher Kosten prinzipiell jedes Verhalten ex post als rational ausgewiesen werden kann. Eine Abgrenzung zur Irrationalität und Verhaltensprognosen erscheinen dann gänzlich unmöglich.<sup>1104</sup>

---

<sup>1099</sup> Die Enttäuschung von Vertrauen im engen Sinn ist demoralisierend, die Enttäuschung von Vertrauen im weiten Sinn hingegen nicht. Vgl. *Williamson, O. E.* (1993a), S. 482.

<sup>1100</sup> Die moralische Abwertung kalkulierten Handelns stellt eine moralphilosophische Wertung dar und ist somit keineswegs zwingend. Man kann kluge, vorausschauende und rationale Erwägungen auch als Voraussetzungen moralischen Handelns verstehen. Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 241.

<sup>1101</sup> Selbst schädigendes Verhalten des Vertrauensgebers wird sich nicht auf die Beurteilung des zukünftigen Verhaltens des Vertrauensnehmers auswirken. Vertrauen als Kalkül kann soziale Komplexität nicht ausreichend berücksichtigen Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 58.

<sup>1102</sup> Siehe *Parsons, T./Shils, E.* (1951), S. 16.

<sup>1103</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 72 f. Die Erklärung sozialen Handelns und die Entstehung von beziehungsabhängigem Vertrauen bleibt unklar. Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 74.

<sup>1104</sup> Vgl. *Kirchgässner, G.* (1991), S. 59 f.; *Eberl, P.* (2003), S. 93.

Durch die Nichtberücksichtigung beziehungsabhängiger Faktoren<sup>1105</sup> wird in einer rein zweckrational ausgerichteten Vertrauenskonzeption das eigentliche Vertrauensmoment konsequent als irrelevant ausgeblendet. Vertrauen, das nicht anhand eines rationalen Kalküls erklärt werden kann, ist zwingend als blind zu erachten, da es in einem Marktumfeld unangemessen bzw. irrational erscheint, Faktoren wie Freundschaft und Empathie zu berücksichtigen.<sup>1106</sup> Es ist in der Tat so, dass solche Faktoren regelmäßig nicht geeignet sind, eine Investitionsentscheidung gegenüber Dritten zu rechtfertigen. Das bedeutet allerdings nicht, dass diese in der Realität keine Relevanz aufweisen.<sup>1107</sup> Dennoch ist tendenziell zu beobachten, dass Akteure, die verpflichtet sind, Rechenschaft über ihre Verhandlungsergebnisse abzugeben, seltener gewillt sind, sich auf ein enges Vertrauensverhältnis einzulassen.<sup>1108</sup> Des Weiteren ist innerhalb der weiten Vertrauenskonzeption das Sanktionspotenzial und somit die Macht des Vertrauensgebers von entscheidender Bedeutung. Vertrauenswürdiges Verhalten setzt jedoch Freiwilligkeit voraus, die hier regelmäßig nicht gegeben ist, da der Vertrauensgeber vertrauenswürdiges Verhalten erzwingen kann.<sup>1109</sup>

Die personen- bzw. beziehungsunabhängige Konzeption von Vertrauen, in der gesichtslose Agenten für Prinzipale handeln, kann zudem eine Misstrauensspirale in Gang setzen. Aufgrund der Abwesenheit von Emotionen wird der Agent keinen Anreiz verspüren, sich ergebende und nicht reglementierte Verhaltensspielräume zu Gunsten des Prinzipals zu nutzen. Das Verhalten des Agenten, hier also des Abschlussprüfers, und die damit verbundenen Kontrollen werden nicht nur direkt vom Prinzipal beeinflusst, sondern auch durch gesetzliche und berufsständische Anforderungen determiniert, deren Durchsetzung von Dritten wie Angehörigen des Berufsstands oder Aufsichts- und Enforcementstellen überwacht wird.<sup>1110</sup> Allerdings müssen auch diese wieder überwacht werden, was letztlich einen unendlichen Regress im Gang setzen würde. Geht man nun davon aus, dass diese physisch und sozial mit jeder zusätzlichen Überwachungsstufe

---

<sup>1105</sup> Das schließt neben der doppelten Kontingenz auch Affektivität ein.

<sup>1106</sup> Vgl. *Williamson, O. E.* (1996), S. 275; *Murakami, Y./Rohlen, T. P.* (1992), S. 73. Vertrauen an sich ist aber keine begründbare Annahme richtig zu entscheiden, so dass reine Kalkülmodelle an der Vertrauensfrage vorbeigehen. Vgl. *Luhmann, N.* (2000), S. 116.

<sup>1107</sup> Beziehungsabhängige Faktoren werden oft unter dem Deckmantel eines vermeintlich rein rationalen Kalkulationsrahmens kaschiert.

<sup>1108</sup> Vgl. *Albach, H.* (1980), S. 7. Das gilt selbst dann, wenn die Akteure erkennen, dass sich im Vertrauensfall alle Akteure besser stellen würden.

<sup>1109</sup> Vgl. *Junge, K.* (1998), S. 51.

<sup>1110</sup> Vgl. *Shapiro, S. P.* (1987), S. 635.



noch weiter vom Agenten entfernt sind, verschärft sich das Kontrollproblem vertrauenswürdigen Verhaltens. Möglicherweise setzt sich eine Abwärtsspirale in Gang und die Kontrollergebnisse werden paradoxerweise umso schlechter, je mehr Vertrauensinstitutionen überwacht werden.<sup>1111</sup>

Entsteht Vertrauen lediglich durch die sachlogisch nachzuvollziehende Verarbeitung von Informationen, ist hiervon innerhalb der Betriebswirtschaft kein Erkenntnisfortschritt zu erwarten.<sup>1112</sup> „So wird Vertrauen zu einem neuen Label für kalkuliertes kooperatives Verhalten.“<sup>1113</sup> Vertrauen stellt hier auch keinen Spezialfall kooperativen Verhaltens dar. Die Rahmenbedingungen für die Erklärung kooperativen Verhaltens und Vertrauens sind identisch, die Erklärung kooperativen Verhaltens lässt sich eins zu eins auf die Gewährung von Vertrauen übertragen und kann somit keinen Beitrag zur Erklärung der Entstehungsproblematik von Vertrauen liefern.<sup>1114</sup> Kalkülmodelle sind letztendlich funktionale Äquivalente des Vertrauens, nicht aber Vertrauensakte im eigentlichen Sinn.<sup>1115</sup> Kalkuliertes Vertrauen ist eine Kontradiktion in sich, da Vertrauen eigentlich erst in dem Moment Relevanz erlangt, in dem keine Kalkulation mehr möglich ist und Unsicherheit dominiert.<sup>1116</sup> Gerade aufgrund der funktionalen Äquivalenz scheint es jedoch legitim, dass umgangssprachlich auch von Vertrauen gesprochen wird, da Vertrauen hier lediglich die Erwartung ausdrückt, dass sich der Partner nicht opportunistisch bzw. vertrauensunwürdig verhält, unabhängig davon, ob dieses seiner Neigung entspricht oder auf entsprechende Anreizmechanismen zurückzuführen ist.

---

<sup>1111</sup> Siehe hierzu *Shapiro, S. P.* (1987), S. 652.

<sup>1112</sup> Vertrauen kann zudem nie vollständig rational sein, da aufgrund der Unvollständigkeit von Informationen, nicht antizipierbarer Umweltentwicklungen und freier Verhaltensdisposition der Akteure immer eine Restunsicherheit verbleibt. Vgl. *Daekin, S./Wilkinson, F.* (1998), S. 154.

<sup>1113</sup> *Eberl, P.* (2003), S. 94. Inwieweit es sich hierbei tatsächlich um Vertrauen handelt ist fraglich, da Risiko zwar vorhanden, aber bspw. durch Vertragsgestaltungen minimiert wird. Vgl. *Schweer, M./Thies, B.* (2003), S. 19.

<sup>1114</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 94.

<sup>1115</sup> Vgl. *Husted, B. W.* (1990), S. 32. Soweit Kalkülmodelle reichen, ist Vertrauen im eigentlichen, engen Sinn unnötig. Vgl. *Luhmann, N.* (2000), S. 116.

<sup>1116</sup> Vgl. *Williamson, O. E.* (1993a), S. 485; *Williamson, O. E.* (1996), S. 256; *Brenkert, G. G.* (1998), S. 276. Vertrauen im weiten Sinn wird nur dann auftreten, wenn ein rationales Kalkül dieses sinnvoll erscheinen lässt und das Risiko eines Vertrauensbruchs aufgrund einer geringen verbleibenden Restunsicherheit als gering eingeschätzt wird. Vertrauen erlangt jedoch gerade in Situationen mit hoher Unsicherheit Relevanz.

## 5.5 Vertrauensgewährung im engen Sinn

### 5.5.1 Eingrenzung

Bei Vertrauen im engen, eigentlichen Sinn handelt es sich um eine einseitige Vorleistung unter Risiko bei möglichem Opportunismus des Vertrauensnehmers, wobei die Erwartung vorherrscht, dass die Verletzlichkeit aus der Risikoakzeptanz nicht von der anderen Partei zum eigenen Vorteil ausgenutzt wird.<sup>1117</sup> Es geht also nicht darum, Anreize zu setzen, die Opportunismus verhindern, sondern aufgrund der Einschätzung der Neigung des Gegenübers, sich nicht opportunistisch bzw. wohlwollend zu verhalten, zu vertrauen.<sup>1118</sup> Man antizipiert das wahrscheinliche Verhalten des Vertrauensnehmers nach Erbringung einer riskanten Vorleistung für den Fall, dass seine Handlungsfreiheit nicht durch explizite Maßnahmen eingeschränkt wird und setzt sich dem Risiko der Erwartungsenttäuschung ungeschützt aus.<sup>1119</sup> Neben der wahrgenommenen Kompetenz, die eine Grundvoraussetzung für die Gewährung von Vertrauen darstellt, ist also insbesondere die motivationale Disposition des Vertrauensnehmers von Interesse, da diese Rückschlüsse auf seine Neigung zur Ausnutzung opportunistischer Verhaltensspielräume zulässt. „Es ist undenkbar, Vertrauen zu erlangen, wenn es einem nicht gelingt, die Absichten bzw. Bedürfnisse des Partners sensibel zu registrieren.“<sup>1120</sup> Das Problem besteht darin, die Vertrauensentscheidung sichtbar zu machen. Die Erbringung einer riskanten Vorleistung durch den Vertrauensgeber ist nämlich nur dann verständlich, wenn die Variablen, die das Entscheidungskalkül des Vertrauensgebers beeinflussen, objektivierbar und für Dritte erkennbar sind. Die Einbeziehung affektiver Momente führt nun dazu, dass sich Vertrauen regelmäßig einer solch objektiven Betrachtungsweise entzieht. Die von Emotionen beeinflusste Vertrauensentstehung lässt sich nicht anhand konkreter Ansätze erklären und man kann lediglich versuchen, Einflussfaktoren und Heuristiken zu identifizieren, die das Entstehen von Vertrauensverhältnissen begünstigen. Eine eindeutige Modellierung muss unterbleiben, da es nicht möglich ist, diesbezügliche Aussagen zu treffen, die für immer und überall als wahr gelten, zumal Vertrauen ein emergentes Phänomen ist, das oft ungeplant und zudem unbewusst entsteht. Daher können letztlich auch keine eindeutigen Handlungsempfehlungen zur Erlangung

---

<sup>1117</sup> Vgl. Lane, C. (1998), S. 3.

<sup>1118</sup> Es stellt sich die Frage, inwieweit ein Akteur freiwillig nutzenstiftende Ereignisse für den Vertrauensgeber herbeiführt und dabei auf Opportunismus verzichtet oder sich sogar wohlwollend verhält. Vgl. Doney, P. M./Cannon, J. P./Mullen, M. R. (1998), S. 606; Ripperger, T. (2003), S. 138 f.

<sup>1119</sup> Vgl. Ripperger, T. (2003), S. 111.

<sup>1120</sup> Petermann, F. (1996), S. 109.

bzw. Stärkung des Vertrauens abgegeben werden.<sup>1121</sup> Auch wenn reines Vertrauen im eigentlichen, engen Sinn zwischen Investor und Abschlussprüfer nicht den Regelfall darstellt, scheint es gerade deshalb notwendig, sich intensiv mit diesem Konstrukt auseinanderzusetzen, da hierdurch Implikationen bzw. eindeutige Grenzen für die Herstellung von Vertrauen in den Abschlussprüfer aufgezeigt werden.

### 5.5.2 Interaktionsbezug

Bei Vertrauen im engen, eigentlichen Sinn stehen Interaktionsprozesse im Vordergrund der Betrachtung und Vertrauen ist als Produkt von Interaktionsleistungen zu verstehen.<sup>1122</sup> Eine gemeinsame Handlungshistorie gibt den Akteuren Informationen, die hilfreich sind, Kompetenz und die zugrunde liegende motivationale Disposition zu bewerten.<sup>1123</sup> Persönliche, beziehungsabhängige Interaktionssysteme weisen insofern Grenzen auf, als dass sie auf Anwesenheit angewiesen sind, während die sich die Grenzen von Organisationen durch Mitgliedschaft und die der Gesellschaft durch prinzipielle Kommunikationsmöglichkeiten konstituieren, wobei alle sozialen Systemtypen letztlich auf Interaktion angewiesen sind. Während Organisationen und gesellschaftliche Systeme sich jedoch partiell von Beschränkungen der direkten Interaktion lösen und unabhängig von einzelnen Interaktionsmomenten bestehen, wodurch sie im Übrigen erst ihre Leistungsfähigkeit erlangen,<sup>1124</sup> ist persönliches Vertrauen zunächst auf Anwesenheit angewiesen. Anwesenheit erfordert nicht immer zwingend psychische Anwesenheit, sondern kann auch aus reflexiver, wechselseitiger Wahrnehmung resultieren.<sup>1125</sup> Die Grenzen des Interaktionssystems fallen mit Grenzen des Wahrnehmungsraums zusammen und Komplexität muss auf drei Ebenen verarbeitet werden. Hierbei handelt es sich neben der Sozialdimension um die Sach- und Zeitdimension. Vertrauen wird aufgrund der Bedeutung doppelter Kontingenz exklusiv an die Sozialdimension gekoppelt, während sich

---

<sup>1121</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 224 f.

<sup>1122</sup> Beziehungen stellen ebenso wie Organisationen und die Gesellschaft einschließlich ihrer Subsysteme spezifische soziale Systemtypen dar.

<sup>1123</sup> Vgl. *Kramer, R. M.* (1999), S. 575; *Pelzmann, L.* (2004), S. 175; *Zündorf, L.* (1986), S. 42. Wird Interaktion lediglich im Rahmen eines formalen Kontextes interpretiert, so ist mit einer Abwertung des Kausalfaktors Person zu rechnen. Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 200.

<sup>1124</sup> Siehe *Eberl, P.* (2003), S. 185 f. Wird enges Vertrauen als Zugangspunkt zu sozialen Systemen wie Netzwerken gesehen, so ist dieses hier konstitutiv.

<sup>1125</sup> Vgl. *Giddens, A.* (1996), S. 103.

Vertrautheit auf die Zeitdimension und Vertraulichkeit in Sinne der Zurechnung der Kommunikation auf die Sachdimension bezieht.<sup>1126</sup>

### 5.5.3 Affektivität

#### 5.5.3.1 Selbstkonzept

Die Wahrnehmung einer anderen Person hängt nicht nur von den verfügbaren Informationen ab, sondern auch von der Bereitschaft und Fähigkeit, diese zu verarbeiten. Diese ist u .a. von der Selbstwahrnehmung bzw. dem Selbstkonzept abhängig.<sup>1127</sup> Hält man sich selbst für nicht vertrauenswürdig und lässt keine Emotionen zu, wird man nicht bereit sein, dem Interaktionspartner altruistisches Verhalten oder Emotionen zuzugestehen bzw. vertrauenswürdiges Verhalten wahrzunehmen.<sup>1128</sup> Auch das Bedürfnis nach Vertrauen in andere Personen resultiert nicht zuletzt aus der eigenen Bereitschaft, sich ebenfalls vertrauensvoll bzw. altruistisch zu verhalten. Vertrauen entsteht auf Basis der Wechselseitigkeit des Reagierens. Individuen verfügen über persönlich verankerte Vorstellungen, die als implizite Theorien aktiviert werden. Das Selbstkonzept besagt u. a., unter welchen Bedingungen man selbst bereit ist zu vertrauen und gibt eine Orientierung für die Selektion der eigenen Wahrnehmung.<sup>1129</sup> In Bezug auf die Vertrauensentwicklung dient das Selbstkonzept dazu zu entscheiden, welche Unterscheidungen im sozialen Kontext aktiviert und wie ausgelegt werden, um das Verhalten des Gegenübers als vertrauenswürdig einzustufen. Eine wichtige implizite Theorie stellt hier die grundsätzliche persönliche Vertrauensbereitschaft dar.<sup>1130</sup> In dieser impliziten Theorie der Vertrauensbereitschaft kommt zum Ausdruck, inwieweit ein Akteur in einem spezifischen sozialen Kontext Vertrauen als wünschenswerte emotionale Beziehungsqualität erachtet, ob er eher zu Misstrauen tendiert und wie er sich selbst darstellt, um seine Ver-

<sup>1126</sup> Vgl. *Endreß, M.* (2001), S. 168. Die einzelnen Dimensionen sind miteinander verbunden und beeinflussen sich gegenseitig. Vertrauen bildet die Sozialdimension ab, die Entstehung ist jedoch maßgeblich vom Grad der Vertrautheit und Vertraulichkeit abhängig.

<sup>1127</sup> Reflexion über das Selbstverständnis setzt eine Unterscheidung zwischen dem „Ich“ und dem „Selbst“ voraus. Siehe hierzu auch die Ausführungen in Kapitel 5.1.2 Entwicklungspsychologische Konzeption des Urvertrauens. Man nimmt sich selbst gegenüber die Position eines Außenstehenden ein und wenn Kontinuität mit dem bestehenden Selbstkonzept aufgrund von Erfahrungen und Erwartungen nicht mehr aufrechterhalten werden kann, wird dieses angepasst. Selbstvertrauen beschreibt, die Kontinuität des Selbst aufrechterhalten zu können.

<sup>1128</sup> Vgl. *Deutsch, M.* (1973), S. 152, 159.

<sup>1129</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 238.

<sup>1130</sup> Siehe hierzu Kapitel 5.1 Grundsätzliche Vertrauensbereitschaft.

trauensbereitschaft zum Ausdruck zu bringen.<sup>1131</sup> Diese generalisierte Vertrauensbereitschaft beeinflusst dann wiederum die spezifische, auf einen konkreten Interaktionspartner bezogene Vertrauensbereitschaft und setzt Standards für symbolische Kontrollen.<sup>1132</sup>

Der vertrauensbereite Akteur wird, um Selbstauthentizität zu bewahren, Akteure suchen, von deren guten Absichten des Handelns er überzeugt ist. Gleiches gilt aufgrund der doppelten Kontingenz für den Vertrauensnehmer. Vertrauen in abstrakte Systeme hingegen sorgt zwar für Handlungssicherheit im Alltag, kann prinzipbedingt aber weder die Gegenseitigkeit noch die Intimität bieten, die von persönlichen Beziehungen ausgeht.

### 5.5.3.2 Kognition und Emotion

Versteht man Vertrauen als persönliches Beziehungsphänomen, so ist emotionales Engagement auf beiden Seiten erforderlich.<sup>1133</sup> Vertrauen wird nicht mehr primär durch Strukturen wie Familie und Verwandtschaft evoziert, sondern muss innerhalb von Beziehungen erlangt werden.<sup>1134</sup> Vertrauen im engen, eigentlichen Sinn basiert neben kognitiven auch auf affektiven Momenten und beruht letztendlich auf Selbsttäuschung.<sup>1135</sup> Der Vertrauensgeber ignoriert, dass keine hinreichenden Informationen vorliegen, die eindeutige Gründe für die Vertrauensgewährung liefern. Ein solches Verhalten ist nur dann zu erklären, wenn Vertrauen primär emotionale Grundlagen hat, die sich einer rein zweckrationalen Betrachtung entziehen.<sup>1136</sup> Vermeintlich objektive Gründe, die im Vertrauensfall angegeben werden, dienen dann mehr der sozialen Rechtfertigung und Aufrechterhaltung des Selbstkonzepts als der tatsächlichen Begründung für eine Vertrauensentscheidung.<sup>1137</sup> Die affektive Konstruktion von Vertrauen lässt sich zwar nicht überzeugend und widerspruchsfrei auf individualistische Entscheidungsrationalität zu-

<sup>1131</sup> Vgl. Giddens, A. (1996), S. 143.

<sup>1132</sup> Vgl. Eberl, P. (2003), S. 239.

<sup>1133</sup> Vertrauen ist ein emotionaler Prozess, in dem man beurteilt, ob der Partner die eigenen Werte und Ansichten teilt. Vertrauen besteht, solange man sich sicher ist, dass die Ziele des Partners wohlwollend sind. Vgl. Doney, P. M./Cannon, J. P./Mullen, M. R. (1998), S. 616.

<sup>1134</sup> Vgl. Eberl, P. (2003), S. 183 f.

<sup>1135</sup> Es gibt affektiv-emotionale Kräfte, die nicht nur Komponenten der Präferenzstruktur darstellen, sondern das Entscheidungsverhalten begleiten oder dominieren. Vgl. Wiswede, G. (2000), S. 35.

<sup>1136</sup> Zur Unterscheidung von Zweck- und Wertrationalität siehe die Ausführungen in Kapitel 3.4 Intrinsischer Wert.

<sup>1137</sup> So wird bspw. verhindert, dass andere einen für leichtgläubig halten.

rückführen,<sup>1138</sup> dennoch kann eine solch emergente Vertrauensentscheidung hochgradig funktionell und insbesondere auf Systemebene rational sein.<sup>1139</sup> Kognition und Affektivität schließen sich gegenseitig nicht aus. Ohne kognitive Elemente wäre Vertrauen grundsätzlich blind im Sinne von irrational.<sup>1140</sup> Ohne Affektivität hingegen kann das eigentliche Vertrauensmoment, was Vertrauen von bloßer Kalkulation und somit Zweckrationalität unterscheidet und zudem die Möglichkeit altruistischen Verhaltens impliziert, nicht entstehen.<sup>1141</sup> Emotionen entstehen nicht frei von auslösenden Momenten, sondern sind meist eine direkte Reaktion auf zugrunde liegende kognitive Elemente.<sup>1142</sup> Ein Gefühl bzw. affektives Verhalten bildet sich in der Regel als emotionale Reaktion auf die kognitive Durchdringung einer Situation aus, so dass eine strikte Trennung relevanter kognitiver und affektiver Vertrauenselemente nicht möglich ist.<sup>1143</sup> Es bleibt festzuhalten, dass die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit bzw. die Bereitschaft zu vertrauen und sich vertrauenswürdig zu verhalten neben rational nachzuvollziehenden Gründen auch von Emotionen und Gefühlen wie Empathie abhängig ist.<sup>1144</sup> Vertrauen hat also eine kognitive und emotionale Seite.<sup>1145</sup>

---

<sup>1138</sup> Im Falle von Affektivität werden Handlungen bzw. Wahrnehmungen von Konstrukten wie Emotionen oder Stimmungen beeinflusst.

<sup>1139</sup> Vgl. *Luhmann, N.* (2000), S. 117 f.; *Eberl, P.* (2003), S. 153.

<sup>1140</sup> Man muss sich bspw. der Möglichkeit des Schadens bewusst sein.

<sup>1141</sup> Emotionen tragen zur Überwindung kognitiver Lücken bei. Affektive Vertrauensentstehung lässt sich auf emotionales Engagement zurückführen. Ein Akteur tätigt emotionale Investments, lässt Sorgfalt walten, sorgt sich um das Wohl des Interaktionspartners, gesteht der Beziehung eine intrinsisch motivierte Basis zu und geht davon aus, dass seine diesbezüglichen Gefühle erwidert werden. Vgl. *McAllister, D. J.* (1995), S. 26.

<sup>1142</sup> Emotionen gehen aus der unmittelbaren Wahrnehmung einer Situation hervor, wobei diese Wahrnehmung gleichermaßen kognitive und affektive Elemente enthält. Vgl. *Frevert, U.* (2000), S. 179. Emotionen können wachrütteln und bewusste kognitive Informationsverarbeitung in Gang setzen. Auf der anderen Seite müssen sie kontrolliert werden, um inadäquate Überreaktionen zu vermeiden. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 93.

<sup>1143</sup> Vgl. *Asch, S. E.* (1965), S. 112 f.; *Ripperger, T.* (2003), S. 97. Daher kann man sich Gefühle in vielen Situationen zumindest tendenziell erklären.

<sup>1144</sup> Empathie betrifft sowohl die eigene Vertrauenswürdigkeit, da man eher bereit ist, Opfer für die Beziehung zu bringen, als auch den Prozess der Vertrauensgewährung, da die Bereitschaft, Vertrauen zu gewähren, steigt, wenn man Bedürfnisse des anderen und seine Handlungsmotive nachvollziehen kann. Zudem wird man eher bereit sein, von den Erwartungen abweichendes Verhalten zu tolerieren und man kann Erwartungsenttäuschungen ggf. verzeihen, wenn man sich selbst mit den Motiven oder den Kompetenzmängeln identifizieren kann, die zum Vertrauensbruch geführt haben. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 81 f.

<sup>1145</sup> Vgl. *Lewicki, R. J./Bunker, B. B.* (1996), S. 128; *Lewis, J. D./Weigert, A.* (1985), S. 971; *Nooteboom, B.* (2002), S. 12; *Schlöter, C.* (2004), S. 202. Zum Zusammenhang von kognitions- und affektbasiertem Vertrauen siehe auch die Studie von *McAllister, D. J.* (1995). Hohe Rationalität führt bei niedriger Emotionalität zu kognitivem Vertrauen und bei hoher Emotionalität zu ideologischem Vertrauen. Geringe Rationalität führt bei gleichzeitig niedriger Emotionalität ggf. zu routiniertem Verhalten und bei hoher Emotionalität zu affektivem Vertrauen, welches sich jedoch mit zunehmender Emotionalität Konstrukten wie Hoffnung und Glaube annähert. Vgl. *Lewis, J. D./Weigert, A.* (1985), S. 973; *Eberl, P.* (2003), S. 48 f.

In Beziehungen kann zwischen formaler und informaler Kommunikation unterschieden werden. Innerhalb der vertrauensrelevanten Sozialdimension macht es einen Unterschied, ob sich Akteure auf ihre Rollenerwartung als Abschlussprüfer zurückziehen können oder ob die Beziehung offen gestaltet ist. Betrachtet man nur die formale Seite einer Beziehung, ist Vertrauen unnötig und dem Problem der doppelten Kontingenz wird durch die Rollenverteilung bzw. damit verbundenen institutionellen Arrangements begegnet. Die Entstehung von Vertrauen ist daher an informale Interaktionsprozesse gebunden.<sup>1146</sup> Man weiß nicht, was der andere als nächstes vorhat und erwartet sozusagen unvorhersehbares Wohlverhalten, wobei man diese Erwartung nicht formulieren kann.<sup>1147</sup> Rollenkonformität reicht hier nicht aus, da diese kaum Möglichkeiten zur Selbstdarstellung bietet.<sup>1148</sup>

Da man Vertrauen aufgrund der unterstellten Freiwilligkeit und seiner letztlich emergenten Entstehung nicht explizit einfordern kann, lässt sich Vertrauen nur an informale Interaktionsprozesse koppeln.<sup>1149</sup> Das bedeutet im Umkehrschluss aber auch, dass Vertrauen wieder entzogen werden kann, ohne dass eine substantielle, tatsächlich schädigende Handlung zu beobachten ist.<sup>1150</sup> Zudem sind Wechselwirkungen zwischen formalen und informalen Prozessen auszumachen. So kann es sinnvoll sein, vertrauensbezogene Interaktionsprozesse durch formale bzw. institutionelle Rahmenbedingungen zu erleichtern.<sup>1151</sup> Die Bereitschaft und Motivation, sich auf informaler Ebene nicht zuletzt auch altruistisch zu verhalten bzw. wohlwollend zu zeigen, kann neben einer grundsätzlich altruistischen Verhaltenstendenz auf zahlreichen psychologischen Mechanismen bzw. Ursachen wie Freundschaft, Empathie, Sympathie und Gruppenzugehörigkeit gründen.<sup>1152</sup> Zudem hat man gegenüber Akteuren, die einer gemeinsamen sozialen Gruppe zugeordnet werden, das Gefühl, die Wertkongruenz aufrecht erhalten zu müssen, um seine eigene soziale Identität nicht zu schwächen, so dass die Wahrscheinlich-

<sup>1146</sup> Man sieht den anderen eben nicht in einer starren Rolle und sucht nach zusätzlichen Informationen.

<sup>1147</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 188 f. Es gilt, die daraus resultierende Unsicherheit zu überwinden.

<sup>1148</sup> Vgl. *Luhmann, N.* (2000), S. 80 f.; *Ganesan, S./Hess, R.* (1997), S. 442.

<sup>1149</sup> Interaktion im Rahmen formaler Rollenerwartung ermöglicht ggf. die Attribution von Kompetenz, die Attribution bzw. das Erfahren von Wohlwollen ist auf informale Interaktion angewiesen. Eine Grenzüberschreitung der vorstrukturierten Interaktion ist also nötig und erfordert emotionales Engagement. Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 234.

<sup>1150</sup> Vgl. *Robinson, S. L.* (1996), S. 576.

<sup>1151</sup> So auch *Eberl, P.* (2003), S. 189.

<sup>1152</sup> Siehe hierzu auch die Ausführungen zu Mikro- und Makroquellen altruistischen Verhaltens in Kapitel 4.3 Altruismus.

keit und Bereitschaft für die Wahrnehmung positiver Emotionen steigt.<sup>1153</sup> Je stärker die hieraus resultierende wahrgenommene Motivation und der Verpflichtungsgrad des Gegenübers ist, desto eher wird man bereit sein, Wohlverhalten zu attribuieren, da man davon ausgeht, dass die Beziehung eine eigene Wertdimension aufweist.<sup>1154</sup>

Während auf einzelne Transaktionen ausgelegte, reine Geschäftsbeziehungen einen instrumentellen, formalen Beziehungscharakter aufweisen und vollständig unabhängig von Vertrauen bestehen, gib es auch Beziehungen, die eine expressive bzw. intrinsisch motivierte Beziehungsdimension aufweisen.<sup>1155</sup> Je nach Beziehungstyp unterscheidet sich auch die Motivation, eine solche aufrecht zu erhalten. Die expressive Beziehungsqualität ist abhängig vom Grad der Exklusivität, die durch das Ausmaß an Informalität, Offenheit, emotionaler Berührtheit und Empathie bestimmt wird.<sup>1156</sup> Positive Emotionen können den Vertrauensnehmer dazu bewegen, sich nicht opportunistisch zu verhalten und die Vertrauensentstehung zu begünstigen.<sup>1157</sup> Hierzu setzen die einzelnen Akteure beziehungsabhängige Nachrichten ab. Diese enthalten Informationen darüber, wie Partner die Beziehung und sich selbst innerhalb dieser Beziehung sehen.<sup>1158</sup> Beziehungszuschreibungen benötigen Zeit. Lässt sich im Zeitablauf keine wie auch immer geartete positive Veränderung der beziehungsabhängigen, informalen Nachrichten erkennen, spricht das für das Vorhandensein bzw. den Wunsch nach einer instrumentellen Beziehung. Ohne emotionales Engagement findet keine Entwicklung der Beziehung statt und ihr instrumenteller Charakter bleibt bestehen.<sup>1159</sup> Sind sowohl instrumentelle als auch expressive Ursachen auszumachen, werten Akteure typischerweise die expressive Beziehungsdimension auf.<sup>1160</sup>

<sup>1153</sup> Siehe Williams, M. (2001), S. 381-385; Adler, P. S. (2001), S. 218.

<sup>1154</sup> Vgl. Deutsch, M. (1973), 155 f. Im Sinne der Weberschen Wertrationalität ist es rational, sich ebenfalls vertrauensvoll zu verhalten.

<sup>1155</sup> Beziehungsorientierte Kommunikation findet eher auf lateraler Ebene statt, während in Hierarchien tendenziell instrumentelle Beziehungen vorherrschen. Siehe Barry, B./Crant, J. M. (2000), S. 657 f.

<sup>1156</sup> Vgl. Barry, B./Crant, J. M. (2000), S. 654.

<sup>1157</sup> Vgl. Lewis, J. D./Weigert, A. (1985), S. 968. Trotz des Vorhandenseins opportunistischer Verhaltensmöglichkeiten kann Vertrauen entstehen, wenn von einer beschränkten Neigung zu Opportunismus ausgegangen wird, die neben einer beziehungsunabhängigen, grundsätzlichen Bereitschaft auch von Faktoren wie Freundschaft oder Empathie abhängt. Vgl. Nooteboom, B. (2002), S. 48.

<sup>1158</sup> Vgl. Burgoon, J. K./Hale, J. L. (1984), S. 193.

<sup>1159</sup> Akteure adjustieren ihre Ansichten bzgl. der motivationalen Disposition für das Eingehen einer Beziehung, wenn beziehungsabhängige Nachrichten und Verhaltensweisen die Erwartungen widerlegen. Vgl. Barry, B./Crant, J. M. (2000), S. 655.

<sup>1160</sup> Vgl. Barry, B./Crant, J. M. (2000), S. 654. Wird Vertrauen auf expressiver Beziehungsebene angesiedelt, ist auch unmittelbar einsichtig, dass parallel instrumentalistische Alternativen bestehen.



Zur Erklärung von Vertrauen sind also nicht nur die einzelnen Akteure losgelöst und unabhängig voneinander zu betrachten (Personenattribution), sondern in einem Beziehungskontext einzubetten (Beziehungsattribution). Im Beziehungszusammenhang können auch Emotionen und daraus erwachsende affektive Verhaltensweisen berücksichtigt werden. Aufgrund der doppelten Kontingenz und basierend auf der Annahme, dass Vertrauen auf Wechselseitigkeit abzielt und Reziprozität damit eine Voraussetzung für Vertrauen darstellt, lässt sich Vertrauen am ehesten als beziehungsabhängiges Konstrukt darstellen.<sup>1161</sup> Im affektbasierten Vertrauensfall muss auf beiden Seiten eine gewisse intrinsische Motivation unterstellt werden. Der Grund sich innerhalb der Beziehung zu engagieren, liegt demnach in der Beziehung selbst und ist nicht nur transaktional zu begründen.<sup>1162</sup>

Die Wahrscheinlichkeit, dass sich positive Gefühle wie Empathie entwickeln, die dann ggf. zu reziprokem Altruismus führen, korreliert im Regelfall positiv mit der Beziehungsintensität,<sup>1163</sup> wobei Wissen und gegenseitiger Informationsaustausch neben Emotionen essentielle Voraussetzungen für die Vertrauensentstehung bleiben.<sup>1164</sup> Empathie führt dazu, dass sich gegenseitige Erwartungen anpassen und sich ein gemeinsames Verständnis entwickelt, aus dem gemeinsam gehaltene Wert- und Zielvorstellungen resultieren.<sup>1165</sup> Aus diesen korrespondierenden Werten resultiert dann eine wahrgenommene Verpflichtung gegenüber dem Partner, sich nicht opportunistisch zu verhalten, Erwartungen nicht zu enttäuschen und folglich das in einen gesetzte Vertrauen zu rechtfertigen.<sup>1166</sup> Ein Akteur wird dem Partner eher dann eine altruistische Motivation zu-

---

<sup>1161</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 200 f.

<sup>1162</sup> Affektbasiertes Vertrauen basiert im Gegensatz zu kognitivem Vertrauen auf Emotionen zwischen Individuen und die Beziehung weist für alle beteiligten Akteure eine intrinsische Wertdimension auf. Vgl. *McAllister, D. J.* (1995), S. 26; *Eberl, P.* (2003), S. 201.

<sup>1163</sup> Vgl. *Wheless, L. R.* (1978), S. 155.

<sup>1164</sup> Siehe *Child, J.* (1998), S. 246.

<sup>1165</sup> Es gibt die Tendenz, sich positive Verhaltenskonsequenzen in einer Beziehung selbst zuzuschreiben, während die Schuld für negative Konsequenzen beim Partner gesucht wird. Man sieht die Ursache für Misstrauen demnach eher beim Partner. Vgl. *Luhmann, N.* (2000), S. 97 f. Empathie kann hier helfen, diese Sichtweise zu durchbrechen. Entwickeln sich Zielvorstellungen hingegen in gegenteilige Richtungen, so erodiert die Vertrauensbasis. Vgl. *Pelzmann, L.* (2004), S. 172.

<sup>1166</sup> Vgl. *Parsons, T.* (1972), S. 127 f.; *Morgan, R. M./Hunt, S. D.* (1994), S. 25. Je ausgeprägter korrespondierende Ziel- oder Wertvorstellungen sind, desto eher kann Vertrauen entstehen. Vgl. *Brenkert, G. G.* (1998), S. 278. Sako spricht hier von einer „Obligational Contractual Relation“. Solche Verhältnisse sind in spezifischen sozialen Kontexten eingebettete Beziehungen, innerhalb derer Räume für Wohlverhalten bestehen, da nicht alle Konditionen des Handelns vertraglich vorbestimmt sind. Ein Anreiz, sich nicht opportunistisch zu verhalten, kann dann neben egoistischen Motiven daraus erwachsen, dass der Akteur der Beziehung an sich einen Wert zugesteht und im möglichen Krisenfall von reziprokem Verhalten ausgeht. Vgl. *Sako, M.* (1992), S. 9 f.

sprechen, wenn er davon ausgeht, dass der andere ihn mag.<sup>1167</sup> Das bedeutet jedoch nicht, dass im Zuge der Vertrauensentstehung im engen Sinn unter allen Umständen altruistisches Verhalten erwartet werden kann. Die Vertrauenswürdigkeit unterliegt Grenzen, die durch die Resistenz des Partners, Versuchungen zu widerstehen, bestimmt werden.<sup>1168</sup> Diese Grenzen hängen nicht von emotional begründetem Wohlwollen ab, sondern werden u. a. von den Überlebensbedingungen bestimmt, die sich aus der Wettbewerbsintensität und der Nachfrage des Kapitalmarktes ableiten.<sup>1169</sup> So wird ein zumindest beschränkt rationaler Akteur in Krisensituationen oder einem harten Preis- und Wettbewerbsumfeld nicht davon ausgehen, dass ein Partner wie der Abschlussprüfer, der in einem Verdrängungswettbewerb um seine Stellung im Markt kämpft, bspw. seine Reputation aufs Spiel setzt oder sonstige Nutzeneinbußen in Kauf nimmt, nur um sich gegenüber einem einzelnen Akteur wohlwollend zu verhalten.<sup>1170</sup>

Des Weiteren ist die Bereitschaft, Vertrauen im engen Sinn bzw. Emotionen und Altruismus zuzulassen auch vom jeweiligen kulturellen und sozialen Hintergrund abhängig.<sup>1171</sup> Menschen, Organisationen und Länder unterscheiden sich bzgl. ihrer Präferenz und Toleranz gegenüber unterschiedlichen Quellen der Interaktion, wobei sie Motive und Bedingungen des Handelns möglicherweise jeweils anders einschätzen. So spricht man in der Literatur regelmäßig davon, dass US-Amerikaner eher vertraglich abgesichertes Verhalten vorziehen,<sup>1172</sup> während Japaner auf Vertrauen im engen Sinn abstel-

---

<sup>1167</sup> Vgl. *Deutsch, M.* (1973), S. 158. Die Vertrauensbereitschaft festigt sich zudem in dem Maße, in dem sich die Beziehung unter verschiedenen Bedingungen schon bewährt hat und insbesondere dann, wenn der Vertrauensnehmer bereits ein wohlwollendes Opfer gebracht hat. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 42 f.

<sup>1168</sup> Innerhalb dieser Grenzen kann einem Partner vertraut werden, dass er sich auch bei entsprechenden Anreizen und Möglichkeiten nicht opportunistisch verhalten wird.

<sup>1169</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 70.

<sup>1170</sup> Siehe hierzu *Nooteboom, B.* (2002), S. 76. Das soll jedoch nicht darüber hinweg täuschen, dass es letztendlich darum geht, die intrinsische Handlungsmotivation und nicht die durch Umweltfaktoren bedingte Handlungsmotivation zu bewerten.

<sup>1171</sup> Vgl. *Lane, C.* (1998), S. 20 f.; *Sako, M.* (1998), S. 101-103; *Doney, P. M./Cannon, J. P./Mullen, M. R.* (1998), S. 601. Interaktion findet in einem übergeordneten sozialen Kontext statt und man beobachtet und interpretiert Verhaltensweisen mit den auf sozialer Ebene gelieferten Unterschieden. Vgl. *Kramer, R. M.* (1996), S. 237 f.

<sup>1172</sup> Die USA haben sich im Zeitablauf von einem vorherrschenden Gemeinschaftssinn und Vertrauen, das auf sozialen Normen basiert, zu einer selbstinteressensorientierten Individual- und gesetzesorientierten Gesellschaft gewandelt. Vgl. *Whitener, E. M. et al.* (1998), S. 524, grundlegend *Zucker, L. G.* (1986), S. 53-104. Es fand eine Verschiebung von altruistischen zu egoistischen Vertrauensquellen statt.

len, dessen Ursprung in starken sozialen Normen liegt.<sup>1173</sup> Andere Länder wie Staaten Lateinamerikas vertrauen wiederum eher auf Basis persönlicher Beziehungen.<sup>1174</sup>

Das soll nicht darüber hinwegtäuschen, dass Altruismus und Emotionen nicht in jeder Beziehung wünschenswert sind. Es ist durchaus denkbar, dass wahrgenommenes, altruistisches Verhalten beim Abschlussprüfer die Vertrauensbasis zerstört. Die Kompetenzwahrnehmung wird gestört und gute oder wohlwollende Absichten wirken in dieser an sich formalen Geschäftsbeziehung obskur.<sup>1175</sup> Evtl. drückt sich in der ansonsten unterstellten Verfolgung von Selbstinteresse auch eine gewisse Professionalität aus, die sich im Regelfall durch Neutralität und damit verbundene Abwesenheit von Emotionen auszeichnet.<sup>1176</sup> Soziales und wirtschaftliches Image können sich widersprechen bzw. gegenseitig behindern.<sup>1177</sup>

### 5.5.3.3 Wahrnehmung von Emotionen und Wohlverhalten

Während Gefühle grundsätzlich nicht nach außen treten, können damit verbundene Emotionen selbst- und fremdbeobachtet werden. Emotionen führen zu einer Veränderung von Empfindungen und verschaffen sich in expressiven Gesten Ausdruck, wobei eine Deutung der Kenntnis des jeweiligen kulturellen Codes bedarf. Gefühlsäußerungen sichern nicht nur Identifikation, sondern stiften auch soziale Bezüge zu Dritten.<sup>1178</sup> Emotionen äußern sich als diffuse körperliche Reaktionen, die aus dem Zusammenspiel zahlreicher komplex miteinander verwobener physischer und psychischer Faktoren resultieren. So führt möglicherweise schon Erröten dazu, beim Gegenüber Emotionen zu unterstellen, ohne dass dieser sich eines emotionalen Ausdrucks bewusst ist. Solche nonverbalen Reaktionen haben einen hohen Informationsgehalt, da sie als unverfälscht

<sup>1173</sup> Stellvertretend ist hier die Studie von *Fukuyama, F.* (1995) zu nennen. Er beschäftigt sich mit dem Einfluss von Vertrauen auf die ökonomische Entwicklung verschiedener Länder bzw. Kulturkreise. Siehe auch *Sako, M.* (1992); *Murakami, Y./Rohlen, T. P.* (1992).

<sup>1174</sup> Vgl. *Lane, C.* (1998), S. 2. Ein Beispiel für unterschiedliches Verhalten im Falle von Erwartungsenttäuschungen liegt darin, dass die Mehrheit der in einer Studie befragten deutscher Firmen es als unwahrscheinlich ansieht, rechtliche Schritte bei Vertragsbruch einzuleiten, während britische Firmen diese Möglichkeit durchaus in Betracht ziehen. Vgl. *Daekin, S./Wilkinson, F.* (1998), S. 164 f.

<sup>1175</sup> Möglicherweise entsteht auch der Eindruck, dass sich der Abschlussprüfer ggf. allen Individuen und somit auch dem Management gegenüber altruistisch verhalten kann, was die Effektivität der Abschlussprüfung gefährdet.

<sup>1176</sup> Vgl. *Zucker, L. G.* (1986), S. 67. Innerhalb einer Religionsgemeinschaft bspw. mag genau das Gegenteil der Fall sein.

<sup>1177</sup> Vgl. *Schlöter, C.* (2004), S. 204.

<sup>1178</sup> Vgl. *Frevert, U.* (2000), S. 179 f.

gelten.<sup>1179</sup> Emotionen werden aber auch bewusst kommuniziert bzw. können in gewissem Maß unterdrückt werden.<sup>1180</sup> Insbesondere Symbole können hier zwischen Kognition und Emotionalität vermitteln.<sup>1181</sup> Dadurch, dass Emotionen partiell, bspw. aufgrund gesellschaftlicher Konvention, erwartet werden, muss man im Umkehrschluss damit rechnen, dass diese manchmal lediglich vorgetäuscht werden.

Es stellt sich auch die Frage, wie ein Akteur demonstrieren kann, dass er sich altruistisch verhält bzw. bereit ist, sich auf eine Vertrauensbeziehung im engen Sinn einzulassen.<sup>1182</sup> Vereinfacht gesprochen wird er hierzu sein Bemühen zeigen und eine Leistung anbieten, die über das vereinbarte Ziel hinausgeht, entweder aus reinem Altruismus oder in der Erwartung, dass sich hieraus ein reziprokes Verpflichtungsgefühl entwickelt.<sup>1183</sup> Nicht die Erfüllung von Erwartungen ist für die Entstehung eines Vertrauensverhältnisses konstitutiv, sondern die Übererfüllung stellt eine notwendige Voraussetzung dar.<sup>1184</sup> Auch selbstexplorative Äußerungen sind ein Ausdruck von Vertrauen, da sie die eigene Verwundbarkeit steigern.<sup>1185</sup>

Vertrauen im weiten Sinn stellt lediglich auf die extrinsische Wertedimension des Vertrauens ab und negiert intrinsisch motiviertes Verhalten bzw. sieht es als Zufallsprodukt an, während es zur Attribution von Vertrauen im engen Sinn zwingend notwendig ist, zwischen Egoismus und Altruismus zu unterscheiden. Es stellt sich die Frage, ob vertrauenswürdiges bzw. opportunitätsfreies Verhalten extrinsisch oder intrinsisch motiviert ist. Im Fall von unterstelltem Egoismus sind explizite Mechanismen notwendig, um die Anreize für opportunistisches Verhalten zu verringern, während die Neigung, sich opportunitätsfrei zu verhalten nicht erzwungen oder überwacht werden muss, da Zielkongruenz besteht.<sup>1186</sup> Problematisch erscheint, dass Möglichkeiten zur Demonstration altruistischen Verhaltens und damit verbundene Wahrnehmungen durch extensive

<sup>1179</sup> Der offene Ausdruck von Emotionen wird oft als Verlust der Selbstkontrolle wahrgenommen.

<sup>1180</sup> Siehe Eberl, P. (2003), S. 209 f.

<sup>1181</sup> Vgl. Eberl, P. (2003), S. 259.

<sup>1182</sup> So auch Whitener, E. M. et al. (1998), S. 517 f.

<sup>1183</sup> Vgl. Sako, M. (1992), S. 39. Zahlreiche Individuen richten ihr Handeln nicht nur zweckrational aus, sondern berücksichtigen auch ethische Werte bzw. Kriterien wie Fairness oder Reziprozität Vgl. Küpper, H.-U. (2005b), S. 739.

<sup>1184</sup> Eine solche Vorleistung mit normativen Konsequenzen wird als supererogatorische Leistung bezeichnen. Eine Leistung ist dann supererogatorisch, wenn sie ohne eine Pflicht entspringt, als Verdienst gewürdigt wird und Achtung herbeiführt. Vgl. Luhmann, N. (2000), S. 55.

<sup>1185</sup> Vgl. Petermann, F. (1996), S. 75.

<sup>1186</sup> Vgl. Nooteboom, B. (2002), S. 78.

Kontrollen oder starre Vorgaben massiv beschränkt oder überlagert werden können.<sup>1187</sup> Eine Bedingung für die Entstehung lautet nämlich, dass selektive Handlungen möglich sein müssen und demnach nicht institutionell vorbestimmt sind.<sup>1188</sup> Es gilt zu beurteilen, ob eine festgestellte unterstützende Tätigkeit tatsächlich auf Wohlwollen bzw. gewolltem Nichtausnutzen von Opportunitätsmöglichkeiten basiert.<sup>1189</sup> Hierzu kann man zum einen nur auf das Ergebnis der Handlung schauen. Man kann zudem hinterfragen, ob der zugesicherte, garantierte bzw. bestmögliche Aufwand betrieben wurde. Zuletzt kann der Fokus auch darauf gesetzt werden, ob der Andere sich lediglich im Rahmen starrer Vorgaben bewegt, so dass kein Raum für darüber hinausgehendes Wohlverhalten verbleibt. War das Handlungsergebnis tatsächlich beabsichtigt? Enthielt die Handlung ein signifikantes Risiko? War sich der Akteur des Risikos bewusst? Wurde dem Risiko aufgrund von Masochismus ein positiver Wert zugeschrieben? Hatte der Handelnde eine Wahl oder wurde er zur Handlung gezwungen? Wurde aus fester Überzeugung ins System gehandelt oder aufgrund einer positiven Einschätzung der Situation? Basierte die Handlung auf aufgeklärtem Selbstinteresse oder war es aus Freude an vertrauensvollen Beziehungen? War das Verhalten durch Ethik, Freundschaft oder Verwandtschaft begründet?<sup>1190</sup> Erfolgt eine solche Abfrage stufenweise, wird unmittelbar deutlich, dass Vertrauen im engen Sinn nur dann entstehen kann, wenn z. B. nicht bejaht wurde, dass sich das Handlungsergebnis zufällig ergeben hat oder der andere nur unter Zwang und eben nicht freiwillig handelt.<sup>1191</sup>

Auch wenn Vertrauen im engen Sinn auf einer emotionalen Grundlage basiert, bedeutet das nicht, dass dieses ohne Mechanismen auskommt, die der Bestätigung der Vertrauenswürdigkeit und der Vertrauensbereitschaft des Partners dienen. Man kontrolliert sein eigenes Vertrauensengagement mit Hilfe von kontextabhängigen, komplexitätsreduzie-

---

<sup>1187</sup> Treten zwei unbekannte Akteure in Interaktion, ist im Normalfall zunächst kein Vertrauen vorhanden. Folglich werden detaillierte Verträge abgeschlossen. So werden zwar Anreize zum Ausnutzen opportunistischer Verhaltensspielräume verringert, gleichzeitig vermindert sich aber auch die Möglichkeit, die intrinsische Opportunismusneigung zu beobachten, was jedoch eine zentrale Voraussetzung für die Entstehung eines engen Vertrauensverhältnisses ist.

<sup>1188</sup> Vgl. *Luhmann, N.* (2000), S. 50 f.

<sup>1189</sup> Sowohl enges als auch kalkuliertes Vertrauen setzt die Abwesenheit von Opportunismus voraus. Das Vorenthalten einer für den Partner relevanten Information kann bei einem engen Vertrauensverhältnis als Opportunismus aufgefasst werden, während es im Falle kalkulierten Vertrauens kein Fehlverhalten darstellt, sofern die Weitergabe solcher Informationen im Vertrag nicht spezifiziert worden ist. Vgl. *Sako, M.* (1992), S. 39.

<sup>1190</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 88 f.

<sup>1191</sup> Zwang resultiert nicht nur aus Verträgen. Auch gesellschaftliche Konventionen können Zwangscharakter aufweisen.

renden Symbolen, die man beim Partner sieht.<sup>1192</sup> Die Beurteilung der bloßen Vertrauenswürdigkeit an sich ist nicht zwingend an das Vorhandensein emotionaler Ereignisse geknüpft. Neben Kompetenz gilt es zwar, auch moralische Integrität wahrzunehmen, diese kann neben intrinsischer Motivation aber auch auf externen Anreizmechanismen beruhen.<sup>1193</sup> Bei Zuschreibung von Vertrauenswürdigkeit wird der Wille wahrgenommen, sich ernsthaft und fair auf die Interessen anderer einzulassen und nicht nur den eigenen Vorteil zu suchen, was jedoch nicht automatisch bedeutet, dass der andere bereit ist, sich darüber hinaus in einer Vertrauensbeziehung zu engagieren. Zur Beurteilung eben dieser spezifischen Vertrauensbereitschaft des Partners ist man dann auf die Beobachtung emotionalen Engagements angewiesen.<sup>1194</sup> Indikatoren für Vertrauenswürdigkeit stellen folglich nur eine Vorbedingung für Vertrauen im engen Sinn dar, da erst bei emotionalen Komponenten Beziehungszuschreibungen möglich sind. Um Vertrauensbereitschaft beim Partner zu attribuieren, sind Indizien notwendig, die eine emotionale Zuneigung des Partners gegenüber der eigenen Person zum Ausdruck bringen. „Insofern sind Zuschreibungen von spezifischer Vertrauensbereitschaft geradezu ausgeschlossen, wenn das Verhalten des Gegenübers als Kalkül wahrgenommen wird.“<sup>1195</sup>

Personenbezogene Attribution spezifischer Vertrauensbereitschaft des Gegenübers und Vertrauenswürdigkeit reichen jedoch nicht aus, um Vertrauen auf Beziehungsebene zu attribuieren. Neben der eigenen emotionalen Zuneigung benötigt man Indizien, die zeigen, dass auch der Partner einen ebenfalls für vertrauenswürdig und vertrauensbereit hält. Erst im Falle korrespondierender Personenzuschreibungen, wird der Beziehung ein Wert zugeschrieben und Vertrauen kann entstehen.<sup>1196</sup> Vertrauen wird durch die vermutete emotionale Korrespondenz beim Partner hervorgerufen. Wer emotionales Engagement zeigt, verdeutlicht seine intrinsisches Interesse an der Fortführung der Beziehung um ihrer selbst willen. Ist Vertrauen etabliert, wird die Korrespondenzunterstellung bis zu einem gewissen Grad auch bei Erwartungsenttäuschungen aufrecht erhalten, da auf-

---

<sup>1192</sup> Symbolische Kontrolle erfolgt weitgehend implizit, ohne dass Kriterien kommuniziert werden. Die Attribution von Vertrauen und deren Begründung bleiben undiskutiert. Da Akteure nie zweifelsfrei wissen können, wie ein Partner Handlungen wahrnimmt und interpretiert, können sich auch gut gemeinte Handlungen negativ auf die Vertrauensentstehung auswirken. Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 247.

<sup>1193</sup> Sobald Vertrauenswürdigkeit attribuiert wird, wird nicht mehr nach weiteren Indizien gesucht, die diese Annahme stützen. Siehe hierzu die empirischen Ergebnisse von *Elsbach, K. D./Elofson, G.* (2000).

<sup>1194</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 240-242.

<sup>1195</sup> *Eberl, P.* (2003), S. 246.

<sup>1196</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 246. Wahrgenommene emotionale Zuneigung wird man tendenziell auf die Wahrnehmung der eigenen Persönlichkeit beim Partner zurückführen.

grund der Annahme, dass auch der Partner eine vertrauensvolle Beziehung führen möchte, nicht jede schädigende Handlung als beabsichtigt angesehen wird und so nicht zwingend zum Vertrauensentzug führt.<sup>1197</sup> Zudem ist man bei einmal etablierten Vertrauensverhältnissen nicht permanent auf neue emotionale Ereignisse angewiesen, um weiterhin Vertrauen zuzuschreiben.<sup>1198</sup>

Die Möglichkeit, emotionales Engagement zu zeigen, wahrzunehmen und Vertrauen aufzubauen hängt auch im Kontext der Abschlussprüfung insbesondere von der Frequenz der Interaktion ab.<sup>1199</sup> Damit gemeinsame, geteilte Erfahrungen zwischen Abschlussprüfer und Investoren entstehen können, die dann Empathie hervorbringen, ist es notwendig, die beteiligten Parteien zusammen zu bringen. Den zentralen Zugangspunkt stellt hier die Hauptversammlung dar<sup>1200</sup> und bereits die bloße gemeinsame Teilnahme ist eine gemeinsame Erfahrung, auf deren Basis ggf. verbleibende Restzweifel an Kompetenz und Wohlverhalten abgebaut werden.<sup>1201</sup> Allerdings sollten mögliche Auswirkungen auf die Entstehung von Gefühlen und Emotionen aufgrund der geringen Wahrscheinlichkeit direkter Interaktion und der nur jährlichen Frequenz nicht überschätzt werden.

Des Weiteren wird die Möglichkeit einer dauerhaften Interaktion des Abschlussprüfers mit dem zu prüfenden Unternehmen bzw. den Anteilseignern von Seiten des Gesetzgebers eingeschränkt. Zunehmende Vertrautheit führt hier annahmegemäß zu sinkender Unabhängigkeit und damit verbundenen negativen Folgen,<sup>1202</sup> so dass hieraus bei der Prüfung von Unternehmen öffentlichen Interesses eine Pflicht zur internen Rotation resultiert, die in § 319a Abs. 1 Satz 1 Nr. 4 HGB kodifiziert ist. Der Gesetzgeber geht davon aus, dass die potenziellen, sich aus einer langen Beschäftigungsdauer ergebenden Interessenskonflikte schwerer wiegen als eine mögliche Leistungssteigerung aufgrund besserer Kenntnis des zu prüfenden Unternehmens.<sup>1203</sup> Es gibt jedoch auch hier Stimmen, die besagen, dass diesbezügliche Verbote zu Effizienzeinbußen führen und somit

<sup>1197</sup> So auch *Luhmann, N.* (2000), S. 36 f.

<sup>1198</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 211.

<sup>1199</sup> Vgl. *McAllister, D. J.* (1995), S. 29, 49; *Ring, P. S.* (1996), S. 165.

<sup>1200</sup> Siehe *Deutsch, M.* (1973), S. 51.

<sup>1201</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 97; *Giffin, K.* (1967), S. 111.

<sup>1202</sup> Siehe hierzu die Ausführungen zur Unabhängigkeit in Kapitel 5.3.2.4.4.2.

<sup>1203</sup> So ist denkbar, dass prüferisches Fehlverhalten nach einem Wechsel des Abschlussprüfers zunimmt. Vgl. *Niehus, R. J.* (2004), S. 886. Zudem ist die langfristige Beziehungsperspektive in Kunden-Lieferantenbeziehungen durchaus als Erfolgsfaktor anzusehen. Siehe *Ganesan, S.* (1994).

den Kapitalmarktteilnehmern vermeidbare Kosten aufbürden.<sup>1204</sup> Eine Beschränkung der Beziehungsdauer führt letztlich auch dazu, dass die Möglichkeit zum nachhaltigen Vertrauensaufbau verringert wird.<sup>1205</sup>

#### 5.5.4 Symmetrische Abhängigkeit

Voraussetzung für die Gewährung von Vertrauen ist dessen Notwendigkeit. Probleme ergeben sich hier bei asymmetrischen Abhängigkeiten, da der Partner, der abhängiger von der Beziehung ist, eher bereit ist zu vertrauen bzw. vertrauen muss, während der andere Partner aufgrund seiner geringen Abhängigkeit kein Interesse hat, sich über Gebühr auf ein Vertrauensverhältnis einzulassen.<sup>1206</sup> Dieses ist auch dem abhängigeren Akteur klar, so dass er den anderen tendenziell verdächtigen wird, sich bei nächster Gelegenheit opportunistisch zu verhalten.<sup>1207</sup> Das kann auch bei der Entstehung von Vertrauen in den Abschlussprüfer ein Problem darstellen. Kleinaktionäre fühlen sich aufgrund geringer Kompetenz und wenig ausgeprägter Kontrollmöglichkeiten dem Abschlussprüfer gegenüber extrem abhängig und gehen davon aus, dass dieser keinen Anreiz hat, sich ihnen gegenüber wohlwollend zu verhalten.

Der Prospekttheorie folgend sind Akteure eher bereit, ein größeres Risiko einzugehen, wenn sie sich in einer Verlustsituation befinden, als wenn es darum geht, eine Gewinnsituation aufrecht zu erhalten.<sup>1208</sup> Übertragen auf das Vertrauenskonstrukt bedeutet dies, dass Beziehungen regelmäßig dann enden, wenn der eine Partner eine attraktivere Alternative ausmacht, während der andere die Beziehung fortsetzen möchte. Der eine Akteur bewegt sich in einem Gewinnrahmen und der andere in einem Verlustrahmen. Derjenige, der dem Verlustrisiko ausgesetzt ist, wird sich aggressiver und bereitwilliger verhalten, um die Beziehung aufrecht zu erhalten. Der andere hingegen ist primär daran

---

<sup>1204</sup> So kommt eine Studie von Ghosh und Moon zu dem Ergebnis, dass Investoren und Informationsintermediäre die Prüfungsqualität mit zunehmender Beziehungsdauer als besser erachten, so dass gesetzliche Beschränkungen hier zu unbeabsichtigten Kosten führen. Vgl. *Ghosh, A./Moon, D.* (2005), S. 585, 588.

<sup>1205</sup> Im Falle von Vertrauen zwischen Management und Abschlussprüfer ist das durchaus intendiert, während Vertrauen zwischen Abschlussprüfer und Aufsichtsrat eher positiv zu interpretieren ist.

<sup>1206</sup> Vgl. *Hurley, R. F.* (2006), S. 56; *Ziendorf, L.* (1986), S. 42. Der machtvolle Partner ist ggf. sogar bemüht, Vertrauen zu verhindern, um sein Machtpotenzial nicht zu gefährden. Vgl. *Albach, H.* (1980), S. 9.

<sup>1207</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 66.

<sup>1208</sup> Zur Prospekttheorie siehe grundlegend *Kahneman, D./Tversky, A.* (1979). Zur zunehmenden Vertrauensbereitschaft in riskanten Situationen siehe *Koller, M.* (1988).



interessiert, seinen Gewinn zu sichern und wird sich nicht grundlos auf ein Vertrauensverhältnis einlassen, das eine mögliche Auflösung der Beziehung erschwert. Für den abhängigeren Akteur ist es möglicherweise rational, sich jetzt erst recht wohlwollend zu verhalten, um beim anderen ein Verpflichtungsgefühl auszulösen und so die Beziehung zu stabilisieren.<sup>1209</sup> Allerdings verwässert hier die intrinsische Wertdimension wohlwollenden Verhaltens, da dieses explizit als Instrument zur Sicherung des Eigeninteresses eingesetzt wird.

Akteure können Beziehungen auf einer reinen Machtbasis führen und das Verhalten des Vertrauensnehmers durch Zwang oder sonstige Anreize, oft unterstützt von institutionellen Rahmenbedingungen, beeinflussen.<sup>1210</sup> Hier besteht eine inhaltliche Nähe zum Konstrukt des Vertrauens im weiten Sinn, das auf die bewusste Einschränkung opportunistischer Verhaltensmöglichkeiten abzielt. Daher kann sich zwischen den Akteuren tendenziell keine Beziehung entwickeln, in der reziproker Altruismus, Gefühle und Emotionen für eine stabile Vertrauensbasis sorgen. Vertrauen im engen Sinn wird sich jedoch nur dann entwickeln, wenn nicht nur der Vertrag, sondern auch der Geist des Vertrages erfüllt wird, was aber mehr erfordert, als bloße Aufgabenerfüllung bei erzwungener Abwesenheit von Opportunismus.<sup>1211</sup> Die Machtposition und Abhängigkeit der jeweiligen Partner zeigt sich auch bei der eigentlichen Vertragsgestaltung. So kann das Ausarbeiten und Unterschreiben eines Vertrags als Schritt der Beziehungsentwicklung angesehen werden und Verträge können, ebenso wie Vertrauen, Ursache und Ergebnis von Zusammenarbeit sein. Vertragsverhandlungen können als Prozess des Kennenlernens verstanden werden und das Unterschreiben kann als Eingehen einer Verpflichtung gesehen werden. Im Falle asymmetrischer Abhängigkeiten wird sich der stärkere Partner durchsetzen und den Inhalt und die Ausführung des Vertrags dominieren. Die Verhandlung und auch der Akt des Unterschreibens verdeutlichen dann dem

---

<sup>1209</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 81. Das bedeutet nicht, dass Stabilität ökonomisch immer sinnvoll ist.

<sup>1210</sup> Vgl. *Deutsch, M.* (1962), S.278 f.; *Humphrey, J.* (1998), S. 225; *Bachmann, R.* (1998), S. 310-314. Bietet man je nach Präferenzlage eine vertrauensvolle, kooperative oder eine kompetitive Beziehung an, so wird das Angebot diejenigen Akteure ansprechen, die sich mit der Ausrichtung identifizieren können. Die erstmalige Ausrichtung einer Beziehung ist von entscheidender Bedeutung für die Vertrauensentstehung, da es schwierig ist, den einmal gewählten Modus der Interaktion zu wechseln. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 96, 123. Signalisieren die Partner Bereitschaft, sich vertrauenswürdig zu verhalten, kann grundsätzlich ein enges Vertrauensverhältnis entstehen. Streben beide oder nur ein Akteur eine kompetitive Beziehung an, so sind Bindungs- und Überwachungsmechanismen bspw. in der Form von detaillierten Verträgen nötig, die der Beziehung an sich einen geringen Wert zugestehen, wenig flexibel und in der Regel kostenintensiv sind. Siehe hierzu *Nooteboom, B.* (1996), S. 1006.

<sup>1211</sup> Vgl. *Sako, M.* (1998), S. 90.

abhängigeren Akteur, dass der andere kein Interesse an einer engen Vertrauensbeziehung hat, da dieser in seinen Augen lediglich das Beziehungsrisiko minimieren will.

Im Falle symmetrischer Abhängigkeiten bzw. in einer vertrauensvollen Atmosphäre hingegen können formelle Vereinbarungen auf einer offenen Diskussion über Ziele und Verpflichtungen gründen. Der Vertrag ist dann als Verkörperung von gegenseitigem Verpflichtungswillen und Vertrauensbereitschaft zu interpretieren.<sup>1212</sup> Es stellt sich also nicht die Frage, ob Verträge notwendig sind, sondern wie diese auszugestalten sind, da sich die Vertragsgestaltung wesentlich auf die Entstehungsmöglichkeit von Vertrauen auswirkt. In der Verhandlungsphase entwickeln die Parteien gegenseitige Erwartungen bzgl. der jeweiligen Motivation, sich in einer Beziehung einzubringen. Jedoch ist gerade im Kontext der Abschlussprüfung darauf hinzuweisen, dass eben diese Verhandlungsphase zwischen Abschlussprüfer und Investor im Normalfall nicht auftritt, da die Aufgabe vom Aufsichtsrat bzw. Vorstand wahrgenommen wird.<sup>1213</sup>

Wer Macht hat, ist nicht auf Wohlwollen angewiesen und kann antizipierbares Verhalten erzwingen.<sup>1214</sup> Auf der anderen Seite wird ein Akteur nicht bereit sein, sich vertrauenswürdig zu verhalten, wenn er davon ausgeht, dass der andere ihn zu opportunitätsfreien Verhalten zwingt, weil er augenscheinlich nicht an einem Vertrauensverhältnis interessiert ist.<sup>1215</sup> Die Beziehung ist rein technischer Natur und führt neben der Abwesenheit von Vertrauen im engen Sinn auch zu zunehmender Entfremdung zwischen den Akteuren. Verfügt ein Akteur über ausreichend Macht, kann jedes beobachtete Wohlverhalten letztlich auf das Machtgefüge bzw. den daraus resultierenden Zwang zurückgeführt werden.<sup>1216</sup> Es gibt folglich keine Möglichkeit, wohlwollendes Verhalten zu beobachten und auch keine Veranlassung, dass sich der Vertrauensnehmer aus innerem Antrieb wohlwollend verhält.<sup>1217</sup> Ausgeprägte Machtstrukturen verstärken zudem Ver-

---

<sup>1212</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 123 f.

<sup>1213</sup> Siehe *Ring, P. S./Van de Ven, A. H.* (1994), S. 97.

<sup>1214</sup> Vgl. *Fox, A.* (1974), S. 95. Macht ist ein Funktionsäquivalent für Vertrauen und kann zur Prognose und Koordination von Verhalten genutzt werden. Vgl. *Hardy, C./Phillips, N./Lawrence, T.* (1998), S. 66; *Zündorf, L.* (1986), S. 33 f., 40.

<sup>1215</sup> Vgl. *Sako, M.* (1992), S. 45.

<sup>1216</sup> Der Vertrauensnehmer hat kaum Möglichkeiten, Wohlverhalten zu demonstrieren. Er muss extreme Leistungen anstreben, um überhaupt als vertrauenswürdig im engen Sinn angesehen zu werden und nicht nur als machtdominiert. Vgl. *Luhmann, N.* (2000), S. 52.

<sup>1217</sup> Kriecherisches Verhalten kann hier ggf. auf zweckrationaler Motivation, nicht aber auf rein intrinsischer Motivation beruhen. Man tut alles, damit der andere einem vertraut bzw. das Verhalten erwidert. Man möchte sich unentbehrlich machen und so die asymmetrische Abhängigkeit ausgleichen. Vgl. *Coleman, J. S.* (1991), S. 229 f.

dachtsmomente gegenüber dem Vertrauensnehmer bzw. wirken selbstverstärkend.<sup>1218</sup> Im Kontext der Abschlussprüfung kann man jetzt auch argumentieren, dass sich Investoren bzw. die damit verbundenen Unternehmen aufgrund der Entscheidung über die Auftragsvergabe in einer machtvollen Position gegenüber dem Abschlussprüfer befinden. Das führt dann u. U. dazu, dass der einzelne Abschlussprüfer keine Möglichkeit sieht, sich altruistisch zu verhalten und ein enges Vertrauensverhältnis entstehen zu lassen, da jedes Wohlverhalten als erzwungen interpretiert werden kann. Zudem erwartet er evtl., dass Investoren aufgrund weit reichender institutioneller Regelungsbereiche zur Absicherung ihrer Ansprüche grundsätzlich kein Interesse an einer Vertrauensbeziehung im engen Sinn haben.

Vertrauen im engen Sinn als symmetrisches und Macht als asymmetrisches Beziehungskonstrukt stehen jedoch in keiner rein substitutiven Beziehung zueinander, sondern ergänzen sich auf subtile Weise.<sup>1219</sup> Vertrauen kann dazu führen, dass vorhandene Machtpotenziale besser genutzt werden<sup>1220</sup> und besitzt hier einen moderierenden Effekt. So werden Führungsentscheidungen auf Organisationsebene eher akzeptiert und effizienter umgesetzt, wenn Führungskräfte aufgrund ihrer positiven motivationalen Disposition und nicht nur aufgrund ihrer Machtstellung als vertrauenswürdig im engen bzw. weiten Sinn angesehen werden.<sup>1221</sup>

### **5.5.5 Prozess der Vertrauensbildung im engen Sinn**

#### **5.5.5.1 Zeitbezug**

Vertrauen ist neben der grundsätzlichen Vertrauensbereitschaft abhängig vom Grad der Vertrautheit. Diese entsteht primär im Zeitablauf und wird neben einem gemeinsamen kulturellen Hintergrundverständnis auch durch institutionelle Rahmenbedingungen begünstigt. Alle am Prozess der beziehungsabhängigen Vertrauensbildung beteiligten Akteure sind aufgrund der doppelten Kontingenz gleichzeitig Vertrauensgeber und Ver-

<sup>1218</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 139 f. Je machtvoller jemand scheint, desto unwahrscheinlicher ist es, dass andere ihm gegenüber altruistische Absichten aufweisen. Daher ist auch diesem im Umkehrschluss nicht zu vertrauen. Vgl. *Deutsch, M.* (1973), S. 165. Macht kann auch genutzt werden, um eine Vertrauensfassade aufzubauen. Vgl. *Hardy, C./Phillips, N./Lawrence, T.* (1998), S. 65.

<sup>1219</sup> Siehe *Eberl, P.* (2003), S. 166.

<sup>1220</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 33. Es lässt sich empirisch zeigen, dass Vertrauen einen moderierenden Effekt besitzt. Siehe hierzu *Frost, T./Moussavi, F.* (1992).

<sup>1221</sup> Zum moderierenden Effekt von Vertrauen auf Organisationsebene siehe die Studie von *Tyler, T. R./DeGoey, P.* (1996).

trauensnehmer. Ist in diesem Zusammenhang vom Prozess der Vertrauensbildung die Rede, so bedeutet das lediglich, dass Vertrauen im Normalfall im Zeitablauf entsteht und nicht, dass sich Vertrauen in einer genau zu spezifizierenden, sequentiell wechselseitigen Abfolge herausbildet.<sup>1222</sup> Da die Vertrauenspartner gleichzeitig Subjekt und Objekt sind und Vertrauen zudem dynamischen Veränderungen unterliegt, kann kein konkreter Anfangspunkt benannt werden. Daher ist Vertrauensentstehung prinzipiell zirkulär zu betrachten. Einer Handlung schließen sich Folgehandlungen an, die Beziehung ist im Fluss und entstehende Emotionen lassen sich nicht immer einzelnen Ereignissen und Handlungssträngen zuschreiben. Mechanismen wie Lernen, Symbolisieren, Kontrollen und auch Sanktionen strukturieren hierbei die Verarbeitung von Erlebnissen.<sup>1223</sup> Im Kontext dieser Handlungen können sich dann vertrauensrelevante Zuschreibungen ergeben und etablieren, die im Falle der Erwidierung zu Vertrauen führen können.<sup>1224</sup>

### **5.5.5.2 Zusammenhang von Vertrauen im engen und weiten Sinn**

#### **5.5.5.2.1 Stufenmodell des Vertrauens**

Um die Entstehungsproblematik von Vertrauen im engen Sinn zu verdeutlichen,<sup>1225</sup> soll der Aufbau einer Vertrauensbeziehung hier modellhaft anhand eines Stufenmodells bei Abwesenheit originären Vertrauens skizziert werden. Prozessabhängiges Vertrauen setzt die stetige Entwicklung einer Beziehung bzw. Lernen voraus. Starres Vertrauen, das unabhängig von jedweder Erfahrung oder konterkarierender Evidenz fortbesteht, ist als pathologisch zu bezeichnen.<sup>1226</sup> Innerhalb des Stufenmodells ist von verschiedenen Vertrauensarten die Rede. Kalkuliertes Vertrauen bzw. Vertrauen auf Abschreckungsbasis wandelt sich zu wissensbasiertem Vertrauen und gipfelt in identifikationsbasiertem Vertrauen.<sup>1227</sup> In der Ausgangssituation besteht zunächst ein neutrales oder gar misstrauisches Verhältnis zwischen den Akteuren und der Beziehungsfokus liegt für alle Beteiligten auf der Generierung materieller Vorteile. Auf dieser Stufe muss der

<sup>1222</sup> Tendenziell führen erfüllte Vertrauenserwartungen in Folgeperioden jedoch zu angepassten Erwartungen und die Bereitschaft, Risiken einzugehen, erhöht sich. Vgl. Ring, P. S./Van de Ven, A. H. (1992), S. 489.

<sup>1223</sup> Siehe Luhmann, N. (2000), S. 117.

<sup>1224</sup> Vgl. Eberl, P. (2003), S. 225.

<sup>1225</sup> Die Initiierung und Etablierung einer Vertrauensbeziehung wird als problematisch erachtet. Vgl. Humphrey, J. (1998), S. 223.

<sup>1226</sup> Vgl. Nooteboom, B. (2002), S. 38.

<sup>1227</sup> Siehe hierzu für alle Lewicki, R. J./Bunker, B. B. (1996), S. 119-128.

Vertrauensgeber eine negative motivationale Disposition oder Kompetenzmängel des Vertrauensnehmers in Betracht ziehen.<sup>1228</sup> Zur Begrenzung des Risikos wird er entweder nur mit geringen Einsätzen in die Beziehung starten oder auf explizite Sicherungsmaßnahmen wie detaillierte Verträge zurückgreifen.<sup>1229</sup> Der Vertrauensgeber wird sich nur dann auf eine Beziehung mit dem Vertrauensnehmer einzulassen, wenn er zu dem Schluss kommt, dass dieser bei unterstelltem Egoismus keine ausreichenden Anreize hat, sich opportunistisch zu verhalten. Es entsteht kalkuliertes Vertrauen. Der Vertrauensgeber trifft eine rationale, wohlbegründete, emotionslose Entscheidung ob bzw. unter welchen Umständen er bereit ist zu vertrauen, sei es aufgrund von herrschenden institutionellen Rahmenbedingungen oder beziehungsabhängigen Mechanismen. Eine Beziehung, die auf dem Prinzip der Abschreckung und Kalkulation gründet, zeichnet sich dadurch aus, dass der Vertrauensnehmer sich innerhalb starrer Vorgaben bewegt und nur über wenig Handlungsfreiheit verfügt. Die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit bzw. Aufrechterhaltung des Vertrauens ist aufgrund der immanenten Opportunismusannahme von ausgeprägten Kontrollen und Überwachungsstrukturen abhängig.<sup>1230</sup>

Auf der zweiten Stufe des Vertrauensbildungsprozesses entwickelt sich wissensbasiertes Vertrauen. Aus vorangegangenen Interaktionen mit einem Akteur liegen nunmehr genügend Informationen vor, so dass das voraussichtliche Verhalten des Interaktionspartners hinreichend genau prognostiziert werden kann.<sup>1231</sup> Vertrauen fußt hier nicht mehr primär auf Drohungen und Kontrollen, sondern auf Informationen bzw. einem im Zeitablauf entstehenden Informationsvorteil.<sup>1232</sup> Im Stadium wissensbasierten Vertrauens<sup>1233</sup> dominieren die regelmäßige Kommunikation und die aktive Ansprache durch

<sup>1228</sup> Vgl. Sydow, J. (1998), S. 39; Lane, C. (1998), S. 22; Dwyer, J. R./Schurr, P. H./Oh, S. (1987), S. 16.

<sup>1229</sup> Siehe Luhmann, N. (1984), S. 181; Nooteboom, B. (2002), S. 90.

<sup>1230</sup> Risiko ist zwar vorhanden, wird aber durch kalkuliertes Vertrauen minimiert. Vgl. Schweer, M./Thies, B. (2003), S. 19; Nooteboom, B. (2002), S. 13. Zur Zulässigkeit des kalkulierten Vertrauensbegriffs siehe die Ausführungen in Kapitel 5.4.3.2.

<sup>1231</sup> Vgl. Lewicki, R. J./Bunker, B. B. (1996), S. 119; Doney, P. M./Cannon, J. P./Mullen, M. R. (1998), S. 605; Gulati, R. (1995), S. 92 f. Während in der ersten Phase des Vertrauensbildungsprozesses das Element der Kalkulation im Vordergrund steht, zielt wissensbasiertes Vertrauen auf das Element der Verhaltensprognose. Vgl. Child, J. (1998), S. 252.

<sup>1232</sup> Vgl. Schweer, M./Thies, B. (2003), S. 20; Humphrey, J. (1998), S. 220 f.; Singh, J./Sirdeshmukh, D. (2000), S. 164. Kalkuliertes Vertrauen wird als Voraussetzung für wissensbasiertes Vertrauen gesehen, wobei auch die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit auf der ersten Stufe bereits Wissen über den Interaktionspartner voraussetzt. Vgl. Nooteboom, B. (2002), S. 13, 90. Daher ist es zielführend, den Begriff wissensbasierten Vertrauens insoweit zu konkretisieren, dass man diesen auf einen Wissensvorsprung gegenüber Dritten aufgrund von Handlungserfahrungen bezieht.

<sup>1233</sup> Man kann in diesem Zusammenhang auch von kognitionsbasiertem Vertrauen sprechen. Informationen auf Basis von kalkuliertem Vertrauen führen zu Wissen, das eine Entstehungsbedingung für kognitives Vertrauen darstellt. Vgl. Child, J. (1998), S. 246 f.

den Vertrauensnehmer, sofern dieser ein Interesse daran hat, sich als vertrauenswürdig darzustellen.<sup>1234</sup> Auf der Stufe wissensbasierten Vertrauens entsteht demnach ein Bild bzgl. der Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers, dass nicht nur von extrinsischen Motivationsfaktoren determiniert wird.<sup>1235</sup> Es erfolgt eine personenbezogene Attribution der Vertrauenswürdigkeit, wobei die Beziehung als solche hier lediglich einen rein instrumentellen Charakter und keinen eigenen Wert aufweist. Je nach Erfahrungsgrad anhand positiv abgeschlossener Interaktionen bzw. dem damit verbundenen Informationsstand, wird der Vertrauensgeber zunehmend bereit sein, in Folgeperioden seine Erwartungen anzupassen und Handlungen ohne explizite Sicherungsmechanismen auszuweiten bzw. höhere Risiken einzugehen.<sup>1236</sup> Das kann sich darin äußern, dass Investitionsvolumina vergrößert oder Verträge mit höheren Freiheitsgraden abgeschlossen werden.<sup>1237</sup> Abhängig von der jeweiligen Vertrauensbereitschaft und dem aus gemeinsamen Interaktionen erlangten Wissen bilden sich folglich Grenzen aus, innerhalb derer der Vertrauensnehmer als vertrauenswürdig angesehen wird. Diese Grenzen sind als relativ starr anzusehen, da sich in diesem Stadium noch keine weit reichenden Toleranzlevels für abweichendes Verhalten entwickelt haben.<sup>1238</sup> Bei engen Grenzen und nicht vorhandenen Toleranzlevels wird abweichendes Verhalten relativ früh wahrgenommen und setzt ggf. eine Verdachtsspirale in Gang, die die Grenzen der Vertrauenswürdigkeit weiter reduziert.<sup>1239</sup> Vertrauen und die damit verbundenen Grenzen weiten sich im Zeitablauf tendenziell langsam aus,<sup>1240</sup> während die Wandlung von Vertrauen zu Misstrauen von einem Moment zum anderen erfolgen kann, sobald Grenzen der Vertrauenswürdig-

---

<sup>1234</sup> Vgl. *Lewicki, R. J./Bunker, B. B.* (1996), S. 121.

<sup>1235</sup> Man erlangt u. a. Wissen über die vermutete intrinsisch motivierte Bereitschaft, sich vertrauenswürdig zu verhalten. Abhängig von der jeweiligen Situation und den Konditionen bilden sich dann Grenzen aus, innerhalb derer Kompetenz und integrires Verhalten angenommen wird. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 91. In vielen Vertrauenssituationen ist jedoch gar nicht denkbar, dass Risiko parzelliert wahrgenommen wird. Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 175.

<sup>1236</sup> Vgl. *Ring, P. S./Van de Ven, A. H.* (1992), S. 489. Die Höhe des Risikos ist hier absolut und unabhängig vom jeweiligen Akteur zu sehen, da das Risiko innerhalb der Beziehung vom Vertrauensgeber aufgrund der Erfahrungen und damit verbundenen Informationsvorteile nicht zwingend als höher erachtet wird.

<sup>1237</sup> Austauschbeziehungen entwickeln sich langsam. Zunächst bestehen Transaktionen mit geringen Volumina, die nur wenig Vertrauen voraussetzen, da nur ein geringes Risiko herrscht. Im Fall positiver Erfahrungen werden Transaktionen dann ggf. ausgeweitet. Vgl. *Shapiro, S. P.* (1987), S. 625.

<sup>1238</sup> Toleranzlevel für abweichendes Verhalten werden insbesondere bei neuen Beziehungen extrem gering sein, so dass Kalkulation und Absicherung bereits bei geringen Investitionsvolumina notwendig erscheinen. Vgl. *Child, J.* (1998), S. 244 f.

<sup>1239</sup> Siehe *Nooteboom, B.* (2002), S. 94.

<sup>1240</sup> Je weiter diese Toleranzlevel ausfallen, desto stabiler ist das Vertrauensverhältnis. Vgl. *Lewicki, R. J./Bunker, B. B.* (1996), S. 128.

keit überschritten werden und dabei keine Toleranzschwellen für abweichendes Verhalten bestehen.<sup>1241</sup>

Erst auf der dritten Stufe entsteht identifikationsbasiertes Vertrauen und damit letztendlich Vertrauen im engen Sinn. Es bilden sich zunehmend gemeinsame kognitive Rahmenwerke und gemeinsame Wertkategorien aus, die helfen, einander zu verstehen.<sup>1242</sup> Sympathie, Empathie oder auch Banden der Freundschaft entstehen, bringen Emotionen hervor und tragen dazu bei, dass die jeweiligen Wünsche und Absichten des Partners wechselseitig verinnerlicht werden.<sup>1243</sup> Emotionen verdeutlichen die Bereitschaft, sich auf eine Vertrauensbeziehung einzulassen, die über Kalkulation und Wissen hinausgeht. Während bei Abwesenheit von Emotionen tendenziell kalkuliertes Vertrauen vorherrscht, ist davon auszugehen, dass sich zunehmende Emotionalität positiv auf die Gewährung identifikationsbasierten Vertrauens auswirkt.<sup>1244</sup> Die Akteure zeigen, dass sie freiwillig willens und in der Lage sind, im Sinne des anderen zu agieren.<sup>1245</sup> Im Falle korrespondierender Personenzuschreibungen erlangt die Vertrauensbeziehung an sich einen Wert und verliert ihren rein instrumentellen Charakter. Positive Reziprozitätszyklen können eine Aufwärtsspirale in Gang setzen, was dann dazu führt, dass die Grenzen der attribuierten Vertrauenswürdigkeit sowie Toleranzlevel für abweichendes Verhalten ausgeweitet werden.<sup>1246</sup> Da man vom Wohlwollen des anderen überzeugt ist und der Beziehung an sich einen Wert zuschreibt, wird man auch beim Überschreiten der Grenzen vertrauenswürdigen Verhaltens nicht sofort das Vertrauen entziehen. Abhängig vom Grad der Empathie, Emotionen und dem Wert der Beziehung, werden sich

---

<sup>1241</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 98. Die Zerstörung von Vertrauen geht schneller als der Aufbau. Das liegt zum einen daran, dass negative Ereignisse zumeist deutlicher auftreten und präsenter sind als positive. Zum anderen haben negative Handlungen einen größeren Einfluss auf die Meinungsbildung. Vgl. *Kramer, R. M.* (1999), S. 593; *Stahl, H. K.* (1996), S. 30.

<sup>1242</sup> Vgl. *Hurley, R. F.* (2006), S. 57 f.

<sup>1243</sup> Identifikationsbasiertes Vertrauen gründet auf vollkommener Empathie und verbietet dem Vertrauensnehmer nicht nur, seinem Eigeninteresse zu folgen, sondern auch, als Agent für Dritte tätig zu werden. Vgl. *Lewicki, R. J./Bunker, B. B.* (1996), S. 119. Kernelement identifikationsbasierten Vertrauens ist die Bindung der Akteure an die Beziehung. Vgl. *Child, J.* (1998), S. 252. Während externe Faktoren, die das Verhalten des Partners vorhersagbar machen, die Basis für kognitionsbasiertes Vertrauen darstellen, bilden erst Einblicke in die Motive der Beziehung die Grundlage affektbasierten Vertrauens. Vgl. *McAllister, D. J.* (1995), S. 29.

<sup>1244</sup> Siehe *Lewis, J. D./Weigert, A.* (1985), S. 972-974.

<sup>1245</sup> Vgl. *Schweer, M./Thies, B.* (2003), S. 21. Vertrauen kann nicht erzwungen werden, wobei entsprechende Rahmenbedingungen die Entstehung begünstigen können. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 87.

<sup>1246</sup> Vgl. *Bierhoff, H. W./Buck, E.* (1984), S. 3. Der Vertrauensgeber akzeptiert ein höheres Risiko, da die Beziehung selbst nunmehr auch einen Wert aufweist. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 91, 94.

Toleranzlevel für abweichendes Verhalten etablieren und ausweiten,<sup>1247</sup> innerhalb derer Akteure zwar die Möglichkeit nicht vertrauenswürdigen Verhaltens in Betracht ziehen, die Beziehung aber nicht sofort beenden, sondern weiterhin vertrauen und dem Interaktionspartner bspw. die Möglichkeit zur Stellungnahme einräumen oder gemeinsam Lösungen für identifizierte Problembereiche suchen. Im Normalfall wird eine solche kritische Situation allerdings zumindest zu einer Adjustierung der Grenzen und Toleranzlevels führen.<sup>1248</sup>

Die modelltheoretische Konzeption des stufenweisen Vertrauensaufbaus erhebt nicht den Anspruch, allgemeingültig zu sein. Es ist zwar möglich, kontinuierlich von einer Stufe auf die nächste zu gelangen, jedoch sind auch andere Entstehungshistorien denkbar.<sup>1249</sup> Ein Schwanken zwischen einzelnen Stufen ist ebenso möglich, wie ein Nichterreichen der nächsten Stufe.<sup>1250</sup> Möglicherweise können oder wollen Akteure im Falle kalkulierten Vertrauens langfristig gar keine enge Vertrauensbeziehung aufbauen.<sup>1251</sup> Beziehungen können durchaus auch ertragreich sein, ohne dass zwischen den Akteuren jemals Empathie besteht.<sup>1252</sup> Man darf folglich nicht erwarten, dass sich Vertrauen kontinuierlich entwickelt und auf immer riskantere und folgenreichere Handlungen und Ereignisse ausdehnt.<sup>1253</sup> Des Weiteren ist denkbar, dass einzelne Stufen übersprungen werden. So ist es möglich, dass ein Akteur die Stufe kalkulierten Vertrauens überspringt und die Beziehung mit geringem Einsatz bzw. Risiko bei Abwesenheit expliziter Sicherungs- und Kontrollmechanismen direkt auf der zweiten Ebene initiiert. Vertrauen kann auch auf Gefühlen und Emotionen gründen und erst im Nachhinein durch Kalkulation verifiziert werden.<sup>1254</sup>

<sup>1247</sup> Siehe Nooteboom, B. (2002), S. 46, 90 f., 97.

<sup>1248</sup> Vgl. Lewicki, R. J./Bunker, B. B. (1996), S. 127. Das führt dann nicht zur Beendigung der Beziehung, sondern dazu, dass bei zukünftigen Interaktionen adjustierte Grenzen zugrunde gelegt werden.

<sup>1249</sup> Das Level kognitions- bzw. wissensbasierten Vertrauens ist höher als das Level affektiven bzw. identifikationsbasierten Vertrauens. Das ist konsistent mit dem Verständnis, dass kognitionsbasiertes Vertrauen eine notwendige Grundlage für die Entstehung affektiven Vertrauens darstellt. Vgl. McAllister, D. J. (1995), S. 51.

<sup>1250</sup> Vgl. Schweer, M./Thies, B. (2003), S. 21. Die Phasen der Vertrauensentstehung werden nicht sequentiell abgearbeitet. Vgl. Zucker, L. G. (1986), S. 65.

<sup>1251</sup> Dieses ist bspw. von der individuellen Vertrauensbereitschaft abhängig oder auch von den Möglichkeiten, sich auf informeller Ebene in einer Beziehung zu engagieren.

<sup>1252</sup> Vgl. Nooteboom, B. (2002), S. 91 f.

<sup>1253</sup> Vgl. Luhmann, N. (2000), S. 58.

<sup>1254</sup> So auch Lewicki, R. J./Bunker, B. B. (1996), S. 118. Hier besteht eine inhaltliche Nähe zum Konstrukt des blinden, irrationalen Vertrauens.



Sieht man Vertrauen als Standardverhalten in der Gesellschaft an, so besteht von Beginn der Beziehung an bis auf weiteres im Rahmen gewisser Grenzen ein Vertrauensverhältnis im engen Sinn. Liegt kein gegenteiliges Anzeichen vor, wird Vertrauen als gegeben und normal angesehen und eine Kalkulation scheint unnötig.<sup>1255</sup> Das bedeutet aber nicht, dass Akteure nicht durchaus Indikatoren für Kompetenz und Integrität wahrnehmen, die die Grundlage für die Aufrechterhaltung der Vertrauensbeziehung darstellen. Es bestehen zwar stillschweigende Annahmen, jedoch erfolgt keine zweckrationale Bewertung. Eine bewusste Kalkulation erfolgt erst in dem Moment, in dem Grenzen und Toleranzlevel für abweichendes Verhalten überschritten werden und die Vertrauensfrage in den Vordergrund rückt.<sup>1256</sup>

Einen Sonderfall der Vertrauensentstehung stellt die Vertrauensentscheidung auf Basis von Routine dar. Diese kann weder als kalkuliert gelten, da sie weitgehend unbewusst entsteht, noch handelt es sich hierbei um ein Vertrauensverhältnis im engen Sinn, da nicht explizit auf den Wert der Beziehungsdimension abgestellt wird. Routinen bzw. damit verbundene Heuristiken beruhen auf Erfahrungen, dass bestimmte Handlungen in der Vergangenheit zu zufriedenstellenden Ergebnissen geführt haben. Diese Erfahrungen werden im Gegensatz zu wissensbasiertem Vertrauen weitgehend unreflektiert und ohne spezifische Handlungserfahrung auf ähnlich geartete Handlungen übertragen.<sup>1257</sup> Man geht eine Beziehung ein, die in der Vergangenheit in ähnlicher Form schon mit anderen Akteuren bestanden hat oder man verbleibt in einer bestehenden Beziehung und weitet bestehende Erwartungen auf gleichartige Handlungen innerhalb dieser aus. Es erscheint irrational, die beschränkten individuellen Informationsverarbeitungskapazitäten jedes Mal zur erneuten Würdigung der Gesamtumstände zu nutzen. Hierbei besteht jedoch die Gefahr, dass routiniertes Verhalten unter sich ändernden Bedingungen nicht mehr gerechtfertigt ist und negative Folgen herbeiführt. Zudem werden ritualisierte und routinierte Handlungsabläufe nur selten emotionale Ereignisse auslösen, da sie unreflektiert im Hintergrund erfolgen. Im Falle von Routine ist es daher sinnvoller, von einem

---

<sup>1255</sup> Vgl. Nooteboom, B. (2002), S. 14.

<sup>1256</sup> Siehe Nooteboom, B. (2002), S. 46. Hier besteht die Gefahr, dass gerade in routinierten, weitgehend unreflektierten Beziehungen die Möglichkeit der Erwartungsenttäuschung nicht mehr in Betracht gezogen wird.

<sup>1257</sup> Vgl. Leifer, R./Mills, P. K. (1996), S. 129.

alternativen Mechanismus zur Komplexitätsreduktion zu sprechen und nicht von Vertrauen, dass auf der Basis von Routine entsteht.<sup>1258</sup>

#### 5.5.5.2.2 Wechselwirkungen

Es besteht kein linearer Zusammenhang zwischen Vertrauensentstehung im weiten und engen Sinn. Problematisch erscheint zunächst, dass Vertrauen im Normalfall nicht einer einzelnen Vertrauenskategorie zugeordnet werden kann. „Trust in everyday life is a mix of feeling and rational thinking”.<sup>1259</sup> Vertrauen enthält sowohl kalkulierte als auch nicht kalkulierte Elemente. „[T]rust begins where prediction ends“<sup>1260</sup> und “an element of calculation may be present in most trusting behaviour. The importance of this element changes both with the context and object of trust, as well as varying between the stages of a trusting relationship.”<sup>1261</sup> Zum anderen wird die Entstehung kalkulierten und emotionalen Vertrauens durch unterschiedliche Faktoren begünstigt, so dass das Vorliegen von Vertrauen im weiten Sinn nicht bedeutet, dass hieraus jemals Vertrauen im engen Sinn entsteht bzw. entstehen kann. Einen zentralen Problembereich stellt hierbei die bewusste Beeinflussung des Verhaltens des Vertrauensnehmers durch einen bindenden, formal eng gefassten Vertrag und damit verbundene Kontrollen im Falle kalkulierten Vertrauens dar, die den Raum für beobachtbares Wohlverhalten des Vertrauensnehmers einschränken und somit die Entstehung eines engen, stabilen Vertrauensverhältnisses nachhaltig verhindern können.<sup>1262</sup> Je mehr strukturelle Voraussetzungen für die Vertrauensattribution geschaffen werden, desto schwieriger wird es zu vertrauen, da permanent der Verdacht fortbesteht, dass lediglich formale Anforderungen erfüllt werden.<sup>1263</sup> Zu-

<sup>1258</sup> Möglicherweise kann aber die Unterbrechung einer routinierten Beziehung durch eine Erwartungs-enttäuschung dazu führen, dass aufgrund eines dann einsetzenden Vertrauensattributionsprozesses ein Vertrauensverhältnis oder Misstrauen entsteht. Vgl. Eberl, P. (2003), S. 211.

<sup>1259</sup> Lewis, J. D./Weigert, A. (1985), S. 972.

<sup>1260</sup> Lewis, J. D./Weigert, A. (1985), S. 976; so auch Lane, C. (1998), S. 6.

<sup>1261</sup> Lane, C. (1998), S. 7. So werden bspw. nur einige Eventualitäten, die als besonders relevant erachtet werden, in legalen Verträgen geregelt. Vgl. Ring, P. S./Van de Ven, A. H. (1994), S. 105. Ein Mindestmaß an Vertrauen ist bei jedem nicht simultanen Austausch notwendig. Vgl. Ring, P. S./Van de Ven, A. H. (1992), S. 488.

<sup>1262</sup> Strickland hat in einem Vertrauensexperiment gezeigt, dass Integrität und Wohlwollen des Vertrauensnehmers abgewertet werden, wenn das Verhalten auch durch situative Faktoren erklärt werden kann. Siehe hierzu grundlegend Strickland, L. H. (1958). Das bedeutet auch, je stärker Kontrollen und externe Anreize in den Hintergrund rücken, desto höher ist die Bereitschaft, dem Vertrauensnehmer eine intrinsische Motivation vertrauenswürdigen Verhaltens zuzusprechen. Vertrauensattribution im engen Sinn erfordert neben Kompetenz also auch Indikatoren für nicht erzwungene moralische Integrität bzw. Wohlwollen.

<sup>1263</sup> Vgl. Eberl, P. (2003), S. 235.

dem mag der Vertrauensnehmer darauf schließen, dass der Vertrauensgeber bei der Beurteilung des Sachverhalts sein Selbstkonzept zugrunde legt und deshalb auf starre Vertragskonstrukte und Kontrollen abstellt, da er selbst eher zu Opportunismus neigt. Folglich ist er im Kontext von Situationen mit doppelter Kontingenz nicht als wohlwollend anzusehen, was dann die Entstehung eines Vertrauensverhältnisses im engen Sinn verhindert.<sup>1264</sup> Auf der anderen Seite ermöglicht ggf. erst Vertrauen im weiten Sinn das Eingehen von Beziehungen, die ohne explizite Sicherungsmechanismen zu riskant erscheinen und auf deren Basis sich langfristig durchaus enge Vertrauensverhältnisse entwickeln können.<sup>1265</sup>

Überwachung, formale Kontrolle und Vertrauen sind auf komplexe Weise miteinander verbunden.<sup>1266</sup> Auf der einen Seite dienen formale Kontrollen der Beurteilung und Steuerung vertrauenswürdigen Verhaltens und erlangen insbesondere im Kontext kalkulierten Vertrauens Relevanz. Kontrollen sind hier maßgeblich für die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit und die Vertrauensentstehung.<sup>1267</sup> Auf der anderen Seite können extensive Kontrollen die Entstehung einer Vertrauensbeziehung im engen Sinn verhindern.<sup>1268</sup> Formale Kontrollen erzeugen einen extrinsisch verursachten Druck, der die intrinsische Bereitschaft, sich wohlwollend zu verhalten, verdrängen kann.<sup>1269</sup> Kontrollen werden als Zeichen von Misstrauen interpretiert,<sup>1270</sup> so dass Akteure neben mangelnden Möglichkeiten auch keinen Anreiz verspüren, sich über das geforderte Mindestmaß hinaus in einer Beziehung zu engagieren.<sup>1271</sup> Möglicherweise werden Akteure, die sich gezwungen fühlen, ein bestimmtes Verhaltensmuster an den Tag zu legen, aber auch dazu verleitet, die Grenzen der Kontrollmechanismen auszuloten, bewusst nach

---

<sup>1264</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (1996), S. 1005.

<sup>1265</sup> Siehe *Käslin, B.* (2003), S. 6.

<sup>1266</sup> Vgl. *Knights, D. F. et al.* (2001), S. 314. Kontrollen werden hier als formale, vertragliche Kontrollen mit Auferlegung von konkreten Überwachungsprozeduren verstanden.

<sup>1267</sup> Vgl. *Sprenger, R. K.* (2002), S. 71.

<sup>1268</sup> Jedoch kann von einer Reduzierung von Kontrollmaßnahmen nicht automatisch auf eine steigende spezifische Vertrauensbereitschaft geschlossen werden. Vgl. *Heisig, U./Littek, W.* (1995), S. 289-291. Möglicherweise wurden ja gerade die bislang erfolgten Kontrollen als Hilfestellung zur Weiterentwicklung der Beziehung gesehen.

<sup>1269</sup> Vgl. *Kramer, R. M.* (1999), S. 591.

<sup>1270</sup> Der Einsatz von Kontrollsystemen führt zu Misstrauen zwischen denjenigen, die kontrolliert werden und denjenigen, die kontrollieren. Vgl. *Argyris, C.* (1964), S. 30; *Atuahene-Gima, K./Li, H.* (2002), S. 63.

<sup>1271</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 97.

Reglungslücken zu suchen und diese für sich auszunutzen.<sup>1272</sup> Der tatsächliche Wille, sich moralisch integer und wohlwollend zu verhalten wird verdrängt, während echte Opportunisten mit Arglist Wege suchen und finden werden, um Kontrollen zu umgehen.<sup>1273</sup> Eine Negativspirale setzt sich in Gang. Schärfere Kontrollen führen hier zu weiteren Kontrollen, was letztlich zu ineffizienten Kontrollstrukturen beiträgt.<sup>1274</sup>

Die Entwicklung einer vertrauensvollen Beziehung im engen Sinn ist auch von gemeinsamen Wertvorstellungen abhängig.<sup>1275</sup> Legale Sanktionen und Prozeduren können zwar zu Vertrauen im Sinne erweiterter Verlässlichkeit führen, aber auch Misstrauen begünstigen, indem sie den Sensus für gemeinsame Werte einschränken. Zum einen können Rechtsmittel die interpersonelle Basis für Vertrauen ersetzen, da sie guten Willen durch formelle, objektive Erfordernisse ersetzen. Des Weiteren führen legale Interventionen zu zunehmender Distanz zwischen den Parteien, was der Übergabe stillschweigenden Wissens abträglich ist. Zuletzt können legale Prozeduren immer nur bestimmte Aspekte im Streitfall ansprechen, führen aber nicht zur allumfassenden Aufhebung von inkongruenten Wertvorstellungen.<sup>1276</sup>

Vertrauen im engen Sinn ist kein Kontrollmechanismus,<sup>1277</sup> sondern stellt eine Alternative zu Kontrollen dar.<sup>1278</sup> Herrscht erst einmal ein stabiles, enges Vertrauensverhältnis vor, so wird der Vertrauensnehmer allerdings grundsätzlich bereit sein, mehr Informationen zur Kontrolle weiterzugeben.<sup>1279</sup> Auf der anderen Seite wird der Vertrauensgeber

<sup>1272</sup> Dieser psychologische Mechanismus kann auch an sich wohlwollende Personen dazu verleiten, Überwachungsstrukturen zu überwinden oder zu sabotieren. Vgl. *Kramer, R. M.* (1999), S. 591.

<sup>1273</sup> Neue Überwachungsmechanismen schaffen neue Systemumgehungsintelligenz. Innovative Kontrollmechanismen führen zu einem mindestens ebenso innovativen Umgang mit diesen. Vgl. *Sprenger, R. K.* (2002), S. 125.

<sup>1274</sup> Vgl. *Ghoshal, S./Moran, P.* (1996), S. 20-25.

<sup>1275</sup> Des Weiteren lässt die Konzeption kalkulierten Vertrauens im Gegensatz zu engem Vertrauen keinen Raum für die Berücksichtigung der wechselseitigen Verhaltensbeeinflussung. Vertrauensnehmer stellen hier kalkulierbare, sozial isolierte Objekte dar, die weder auf Veränderungen reagieren noch soziale Vergleiche anstellen. Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 97.

<sup>1276</sup> Siehe hierzu *Sitkin, S. B./Roth, N. L.* (1993). Ähnlich *Daekin, S./Wilkinson, F.* (1998), S. 153.

<sup>1277</sup> So auch *Leifer, R./Mills, P. K.* (1996), S. 129.

<sup>1278</sup> Vgl. *Das, T. K./Teng, B.-S.* (1998), S. 491. Besteht ein enges Vertrauensverhältnis, sind Verträge und Überwachungsmechanismen ggf. entbehrlich, da das persönliche Verpflichtungsgefühl und/oder gemeinsame Werte als ausreichende Absicherung gegen Opportunismus angesehen werden. Aber auch wenn explizite Sicherungsmaßnahmen weiterhin als nötig erachtet werden, können diese im Vertrauensfall gemeinsam so gewählt werden, dass innerhalb der Beziehung eine größere Flexibilität entsteht. Vgl. *Lane, C.* (1998), S. 19 f. Vertrauensverhältnisse basieren in vielen Fällen allerdings auf Kontrollergebnissen, so dass Vertrauen und Kontrollen nicht widerspruchsfrei als alternative, voneinander losgelöste Mechanismen zur Reduzierung des Beziehungsrisikos gesehen werden können.

<sup>1279</sup> Vgl. *Käslin, B.* (2004), S. 60.

weniger formale Kontrollen fordern,<sup>1280</sup> da das Verhältnis von gegenseitiger Offenheit und der unaufgeforderten Weitergabe relevanter Informationen geprägt ist.<sup>1281</sup> Es erfolgt zwar weiterhin eine Überwachung des Verhaltens des Vertrauensnehmers, dieses basiert jedoch nicht auf formalen Kontrollen, sondern primär auf freiwilliger Informationsweitergabe.<sup>1282</sup> Werden in einem bestehenden Verhältnis nun plötzlich formale Kontrollen ausgeweitet, so können diese Kontrollen das Vertrauensverhältnis zerstören. Zum einen widerspricht es der Funktion und dem Stil des Vertrauens, detaillierte Informationen und fachliche Beweise anzubieten oder zu fordern,<sup>1283</sup> und zum anderen wird sich der Vertrauensnehmer fragen, warum der Vertrauensgeber unerwartet die enge Vertrauensdimension der Beziehung anzweifelt.

Das bedeutet jedoch nicht, dass ein enges Vertrauensverhältnis ohne Kontrollen auskommt.<sup>1284</sup> Diese Kontrollen, die der Überprüfung der Vertrauensrechtfertigung dienen, sind allerdings eher symbolischer als formaler Natur. Hierbei steht nicht die Ergebniskontrolle oder die Kontrolle des Verhaltens des Vertrauensnehmers im Fokus, sondern die Überprüfung der eigenen Vertrauensbereitschaft und damit verbundene Zuschreibungen, damit Vertrauen nicht blind wird.<sup>1285</sup> Des Weiteren ermöglichen symbolische Kontrollen dem Vertrauensnehmer, eine stabile Persönlichkeitsdisposition zum Ausdruck zu bringen, emotionales Engagement zu zeigen und wohlwollendes Verhalten zu demonstrieren.<sup>1286</sup> Das Ausbleiben solcher Kontrollen kann auch als Desinteresse am Verhalten des Gegenübers interpretiert werden und sich negativ auf die Vertrauensbeziehung auswirken.

---

<sup>1280</sup> Siehe *Smith, J. B./Barclay, D. W.* (1997), S. 6.

<sup>1281</sup> Vgl. *Kimmel, M. J. et al.* (1980), S. 10. Je weiter fortentwickelt eine Vertrauensbeziehung ist, desto weniger explizite Regelungen und Kontrollen sind notwendig. Vgl. *Murakami, Y./Rohlen, T. P.* (1992), S. 71 f.

<sup>1282</sup> Die Menge an Informationen wird nicht zwingend geringer, wenn formale Kontrollen zurückgefahren werden. Informationen zur Kontrolle werden aber nicht nachgefragt, da sie freiwillig angeboten werden. Zudem sind diese Informationen weniger kodifiziert, eher stillschweigender Natur und können auch unvorhergesehene Entwicklungen erfassen. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 99.

<sup>1283</sup> Vgl. *Luhmann, N.* (2000), S. 37. Gleiches gilt auch schon für die bloße Thematisierung von Sanktionsmöglichkeiten. Vgl. *Preisendörfer, P.* (1995), S. 268.

<sup>1284</sup> Vgl. *Pelzmann, L.* (2004), S. 177.

<sup>1285</sup> So auch *Luhmann, N.* (2000), S. 36-38; *Pelzmann, L.* (2005), S. 2; *Ferber, M.* (2004), S. 19.

<sup>1286</sup> Vgl. *Lewis, J. D./Weigert, A.* (1985), S. 981; *Luhmann, N.* (1984), S. 306; *Krappmann, L.* (2000), S. 7. Ggf. bieten aber auch bereits institutionelle Erfordernisse dem Vertrauensnehmer die Möglichkeit, sich als vertrauenswürdig darzustellen, so dass er sich von diesen nicht beschränkt fühlt und die Entstehung eines Vertrauensverhältnisses begünstigt wird.

Problematisch erscheint des Weiteren, dass die Bereitschaft des Gegenübers, sich auf eine enge Vertrauensbeziehung einzulassen, nur dann zu beeinflussen ist, wenn ergriffene Maßnahmen zur Vertrauensgenerierung keinen Instrumentalisierungsverdacht aufwerfen. Je stärker ein Akteur versucht, mit Nachdruck auf ein enges Vertrauensverhältnis hinzuwirken, desto größer ist das Risiko, einen Instrumentalisierungsverdacht aufkommen zu lassen, der die Entstehung von Vertrauensverhältnissen verhindert.<sup>1287</sup> Eine enge Vertrauensbeziehung kann eben nicht wie kalkuliertes Vertrauen planerisch bei Bedarf hergestellt werden, da diese primär emergent im Interaktionszusammenhang entsteht und sich somit einer bewussten Gestaltung entzieht.<sup>1288</sup> Ein bewusst wahrgenommenes Kalkül des Gegenübers wirkt sich kontraproduktiv auf Vertrauen im engen Sinn aus.<sup>1289</sup> Kalkuliertes Vertrauen löst beim Vertrauensnehmer, wenn es als solches wahrgenommen wird, kein emotionales Verpflichtungsgefühl aus und kann somit zu keiner Vertrauensbeziehung im engen Sinn führen. Ggf. wird ein berechnender Akteur sogar heucheln und emotionales Engagement vortäuschen, um einen Nutzen aus dem erwarteten wohlwollenden Verhalten des Partners zu ziehen.<sup>1290</sup> Entdeckt oder vermutet ein Partner jedoch, dass der andere sich nur deshalb auf eine vermeintlich innige Freundschaft eingelassen hat, weil er sich davon wie auch immer geartete Vorteile verspricht, so wird dieser sich enttäuscht zurückziehen und weniger oder kein Vertrauen mehr gewähren.<sup>1291</sup> Das mag auch ein Grund dafür sein, dass der Vertrauensnehmer dem Vertrauensgeber im Zweifelsfall abspricht, im Verlauf der Beziehung von kalkulierte[m] Vertrauen auf ein enges Vertrauensverhältnis umschwenken zu wollen.

### 5.5.6 Potenzieller Nutzen

#### 5.5.6.1 Individual- und Gesellschaftsebene

Vertrauen erfüllt in gesellschaftlichen Systemen eine spezifische Funktion. Die Funktionalität von Vertrauen im Vergleich zu Misstrauen liegt darin, dass die Akteure soziale Dilemmata überwinden, ihre Handlungsmöglichkeiten ausweiten, mehr Komplexität

<sup>1287</sup> Vgl. *Stahl, H. K.* (1996), S. 32. Siehe hierzu ähnlich auch *Habermas, J.* (1996), S. 99, der davon ausgeht, dass man Sinn nicht durch Planung erzeugen kann. Vertrauen ist also kein Verhalten, das bewusst dort instrumentell eingesetzt werden kann, wo Kontrollen unmöglich oder zu teuer erscheinen. Siehe hierzu die gegenteilige Meinung von *Ripperger, T.* (2003), S. 4.

<sup>1288</sup> Vertrauen im weiten Sinn als Wahlverhalten ist im Gegensatz zu Vertrauen im engen Sinn immer strategisch und berechnend. Vgl. *Dunn, J.* (1988), S. 74 f.

<sup>1289</sup> Siehe *Eberl, P.* (2003), S. 93.

<sup>1290</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 112.

<sup>1291</sup> Vgl. *Gambetta, D.* (1988a), S. 231.

verarbeiten und zumindest partiell auf beziehungsabhängige Sicherungsmaßnahmen verzichten können,<sup>1292</sup> was sich dann insgesamt wohlfahrtssteigernd auswirken kann. Vertrauen auf Systemebene führt für Akteure zu insgesamt sinkenden Transaktionskosten, so dass aufgrund der Selektionsmechanismen am Markt voraussichtlich dauerhaft nur derjenige bestehen kann, der sich vertrauensvoll verhält.<sup>1293</sup> Diese Sichtweise ist jedoch insofern problematisch, da institutionelle Rahmenbedingungen zwar Opportunismus vermindern, nicht aber die Neigung dazu beseitigen. Solange egoistische Akteure ohne altruistische Präferenzen die Möglichkeit haben, sich schädigend zu verhalten, kann es für diese individuell rational sein, nicht vertrauenswürdig zu agieren.<sup>1294</sup> Individualinteresse steht dem Gruppeninteresse dann entgegen.<sup>1295</sup>

Emergente, emotional basierte Phänomene wie Vertrauen im engen Sinne können innerhalb des Konzeptes der traditionellen Zweckrationalität nur schwer integriert werden, da sie eben nicht zweckrational entworfen wurden bzw. zu planen und umzusetzen sind. Systemrationalität liefert hier einen anderen methodischen Zugang. Ein solcher Rationalitätsbegriff ermöglicht die Trennung von gesellschaftlichem und individuellem Verhalten. Es geht demnach nicht um nach innen gerichtete Zweckrationalität, sondern um Stabilisierung und Bestandserhaltung des Systems in einer komplexen und dynamischen Umwelt. Alles Erleben und Handeln, das zum Systemerhalt beiträgt, ist dann als rational einzustufen und die Reflexion von Funktionsäquivalenten als methodischem Vorgehen ist entscheidend für den Erkenntnisgewinn bzw. die Erlangung von Rationalität.<sup>1296</sup> Vertrauen im engen Sinn und damit verbundenes emotionales Engagement ist folglich als systemrational zu begreifen, während es innerhalb einer rein zweckrationalen Konzeption als Zufallsprodukt oder Störfaktor anzusehen ist.<sup>1297</sup>

---

<sup>1292</sup> Vgl. *Luhmann, N.* (1984), S. 180.

<sup>1293</sup> Siehe hierzu grundlegend *Hill, C. W. L.* (1990).

<sup>1294</sup> Vgl. ähnlich *Nooteboom, B.* (2002), S. 129, der auch die Möglichkeit nationaler Markteintrittsbarrieren erwägt, wobei er anerkennt, dass diese Art von Vertrauensprotektionismus letztendlich zum Ausschluss vom Weltmarkt führen würde.

<sup>1295</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (1996), S. 989. Es gibt eine Divergenz zwischen individueller und kollektiver Rationalität. Das kollektiv Rationale mag nicht auftreten, wenn alle Beteiligten ihre Entscheidung auf ein individuell rationales Kalkül zurückführen. Vgl. *Ullmann-Margalit, E.* (1977), S. 21.

<sup>1296</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 217-221.

<sup>1297</sup> Insbesondere Emotionalität kann eine latente Funktion erfüllen und hochgradig systemrational sein, da das System bei unzureichender Zweckerfüllung sozio-emotional stabilisiert wird. Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 222. Besteht Vertrauen in das System der Abschlussprüfung, wird ein einzelner Bilanzdefizit demnach nicht zu Instabilität führen.

Vertrauen schafft, wie bereits ausführlich dargestellt wurde, Handlungsfähigkeit,<sup>1298</sup> stellt im Kontext der Reduzierung von Handlungsunsicherheit jedoch lediglich einen Mechanismus zur Verringerung des Beziehungsrisikos dar. Maßnahmen zur Steigerung von Vertrauen wie die Schaffung von günstigen Rahmenbedingungen, wirken auf alle Systemelemente.<sup>1299</sup> Vertrauen ist eine Voraussetzung für funktionierende Kapitalmärkte und Vertrauen in den Abschlussprüfer bzw. in die Daten des Jahresabschlusses beeinflusst das subjektiv empfundene Investitionsrisiko. Dieses wiederum bestimmt die Risikoprämie, die Aktien im Vergleich zu risikolosen Anlagen erwirtschaften müssen. Je höher die Risikoprämie ist, desto geringer ist der Unternehmenswert, da der diskontierte Wert der zukünftigen Cashflows abnimmt. Auf volkswirtschaftlicher Ebene führt das zu negativen Konsequenzen, da sinkende Börsenkurse bei fehlendem Vertrauen zu weniger bereit gestelltem Risikokapital führen, wodurch es dann u. a. zu Innovationslähmungen kommen kann.<sup>1300</sup> Auf aggregierter bzw. gesamtwirtschaftlicher Ebene ergeben sich im Vertrauensfall zwar möglicherweise Effizienzvorteile, während die damit verbundenen positiven Effekte auf Individualebene allen Akteuren zur Verfügung stehen und somit zwar Kosten- aber keine direkten Wettbewerbsvorteile versprechen. Mögliche Kosten-, Zeit-, Flexibilitäts- und somit Wettbewerbsvorteile auf Individualebene gegenüber anderen Akteuren bestehen nur bei Vertrauensverhältnissen im engen Sinn.<sup>1301</sup> Vertrauen im engen Sinn besteht zwischen einzelnen Transaktionspartnern und kann folglich nur von diesen exklusiv genutzt werden. So steigt bspw. die Bereitschaft, signifikantere und riskantere Investments zu tätigen. Zum anderen sinken Transaktionskosten und die Flexibilität nimmt zu,<sup>1302</sup> da weniger explizite vertragliche Sicherungs- und Kontrollmaßnahmen notwendig erscheinen.<sup>1303</sup> Allerdings muss diese Funktion von Vertrauen im engen Sinn latent bleiben, da hier ansonsten ein Instrumentalisierungsverdacht aufkommen kann, der die Vertrauensbasis nachhaltig zerstört.

<sup>1298</sup> Vgl. *Käslin, B.* (2003), S. 6. Siehe hierzu die Ausführungen in Kapitel 3.2.1 Schaffung von Handlungsfähigkeit.

<sup>1299</sup> Günstige Rahmenbedingungen können die Kosten der Vertrauensgewährung im weiten Sinn verringern, da Kontrollen vereinfacht werden oder gesetzliche Sanktionen Opportunismus verteuern.

<sup>1300</sup> Vgl. *Bahr, A.* (2003), S. 2.

<sup>1301</sup> Siehe hierzu ausführlich die Ausführungen in Kapitel 3.3 Effizienzsteigerung.

<sup>1302</sup> Im Falle erhöhter Flexibilität ziehen sich ändernde Umweltbedingungen keine kostenintensiven Anpassungen nach sich.

<sup>1303</sup> Vgl. *Ring, P. S./Van de Ven, A. H.* (1994), S. 101. Bei einem hohen Vertrauenslevel sind Partner eher bereit, ihr partiell auch stillschweigendes Wissen weiterzugeben. Informationen werden akkurater, verständlicher und zeitnäher ausgetauscht, was sich wiederum effizienzsteigernd auswirken kann. Vgl. *Sydow, J.* (1998), S. 31; *Lane, C.* (1998), S. 20.



### 5.5.6.2 Belastbarkeit der Beziehung

Im Gegensatz zu kalkuliertem Vertrauen, bei dem eine Erwartungsenttäuschung aufgrund der zugrunde liegenden konkreten Annahmen zur Revision des Urteils über die Vertrauenswürdigkeit führen muss, zeichnet sich Vertrauen im engen Sinn durch eine gewisse Stabilität innerhalb der Beziehung aus.<sup>1304</sup> Emotionale Zuschreibungen lassen sich von emotionalen Ereignissen durch die sie ursprünglich entstanden sind lösen, was der Beziehung Stabilität verleiht.<sup>1305</sup> Die Entwicklung einer Vertrauensbeziehung im engen Sinn ist intendiert und da die Beziehung an sich einen Wert aufweist, wird man bemüht sein, diese aufrecht zu erhalten, zu stabilisieren und nicht beim geringsten Anzeichen eines Zweifels aufzugeben.<sup>1306</sup> Je höher der Wert einer Beziehung ist, desto größer ist die Bereitschaft, diese aufrecht zu erhalten.<sup>1307</sup> Es prägen sich Toleranzlevel für abweichendes Verhalten des Vertrauensnehmer aus, die im Falle von Erwartungsenttäuschungen nicht zu einem sofortigen Abbruch der Beziehung führen. Vertrauen im engen Sinn lässt eine stillschweigende Abwanderung im Falle eines Vertrauensbruchs weniger wahrscheinlich erscheinen und gibt Widerspruch mehr Raum (Voice-Strategie).<sup>1308</sup> Die Entscheidung abzuwandern oder die Stimme zu erheben, ist allerdings abhängig davon, wie die Erfolgchancen des Widerspruchs stehen.<sup>1309</sup> Herrscht eine enge emotionale Bindung, wird man die eigene Fähigkeit, den Partner beeinflussen zu können, höher einschätzen. Zudem wird man davon ausgehen, dass auch der Partner den Willen hat, sein Verhalten zu überdenken bzw. dafür zu sorgen, dass Fehler nicht mehr vorkommen und er eher bereit ist, einen kritischen Dialog einzugehen.<sup>1310</sup> Das Konzept des Widerspruchs war lange Zeit primär in der Politologie beheimatet, während in der Ökonomie Exit-Strategien vorherrschten. Gerade auf systemischer bzw. institutioneller Ebene ist Widerspruch aber oft das einzige Mittel der Einflussnahme, da

<sup>1304</sup> Enges Vertrauen ist robuster als Kalkulation. Es ist weniger sensitiv in Bezug auf einen Vertrauensbruch. Vgl. *Atuahene-Gima, K./Li, H.* (2002), S. 63; *Nooteboom, B.* (1996), S. 994; *Ring, P. S.* (1996), S. 151.

<sup>1305</sup> Vertrauen ist ein emotionales Konstrukt und benötigt neben der möglicherweise rein kalkulierten Bewertung der Vertrauenswürdigkeit emotionale Ereignisse, die zu Beziehungszuschreibung führen, wobei man sich bzgl. des Werts der Beziehung nicht permanent rückversichern muss.

<sup>1306</sup> Vgl. *Doney, P. M./Cannon, J. P./Mullen, M. R.* (1998), S. 616.

<sup>1307</sup> Siehe *Murakami, Y./Rohlen, T. P.* (1992), S. 72.

<sup>1308</sup> Hierunter fallen im Unternehmenskontext auch die Ausübung des Stimmrechts oder mögliche Anfechtungsklagen. Vgl. *Wackerbarth, U.* (2005), S. 687.

<sup>1309</sup> Vgl. *Hirschmann, A. O.* (1974), S. 30 f.

<sup>1310</sup> Siehe hierzu *Hirschmann, A. O.* (1974), S. 65-89.

ein Verlassen des Systems nicht möglich ist.<sup>1311</sup> So können Kleinaktionäre im Falle von Erwartungsenttäuschungen im Regelfall lediglich ihren Unmut gegenüber dem Abschlussprüfer formulieren, während sie über keine Möglichkeit verfügen, diesen zu umgehen und auf Alternativen zurückzugreifen.

Ein Vertrauensbruch kann versehentlich, situativ intendiert oder ex ante geplant auftreten.<sup>1312</sup> Da die Vertrauensbeziehung einen Wert aufweist, werden die Partner auch bei einem Vertrauensbruch versuchen, die Beziehung aufrecht zu erhalten, sofern es hierfür eine geeignete Bewältigungsstrategie gibt. Zum einen besteht die Möglichkeit des Verzeihens, wenn der Vertrauensnehmer genügend Reue zeigt und zum anderen kann er sich evtl. rehabilitieren, wenn er eine Strafe akzeptiert oder Revanche zulässt. Des Weiteren ist davon auszugehen, dass die Wahrnehmung des Vertrauensgebers nach einer Erwartungsenttäuschung geschärft ist und der Vertrauensbrecher danach umso mehr (emotionales) Engagement zeigen muss.<sup>1313</sup> Unabhängig von der konkreten Bewältigungsstrategie ist es in diesem Zusammenhang wichtig hervorzuheben, dass es im Fall engen Vertrauens im Gegensatz zu kalkuliertem Vertrauen überhaupt die Möglichkeit zur Heilung gibt.<sup>1314</sup>

Auch ein opportunistischer Akteur wird, sofern er ein Interesse am Fortbestand der Beziehung hat und nicht auf von ihm nicht zu verantwortende Umwelteinflüsse verweisen kann, immer versucht sein, den Vertrauensbruch als versehentlich dastehen zu lassen. Der Geschädigte hat folglich zunächst keinen Grund anzunehmen, dass der Partner den Vertrauensbruch tatsächlich unabsichtlich herbeigeführt hat.<sup>1315</sup> Hier stellt jetzt die Entwicklung von u. a. Empathie eine Quelle der Stabilität bezüglich der Einschätzung des Verhaltens des Gegenübers dar.<sup>1316</sup> Empathie und daraus resultierendes Vertrauen im engen Sinn kann den Vertrauensgeber dazu bewegen, dem Partner zuzugestehen, dass ein Vertrauensbruch nicht beabsichtigt war. Ein enges Vertrauensverhältnis hilft

<sup>1311</sup> Vgl. *Hirschmann, A. O.* (1974), S. 13 f.

<sup>1312</sup> Siehe *Elangovan, A. R./Shapiro, D. L.* (1998), S. 551 f.

<sup>1313</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 252 f.

<sup>1314</sup> Die Bereitschaft, einen Vertrauensbruch zu heilen, ist abhängig vom Grad der Enttäuschung.

<sup>1315</sup> Wieder gutzumachenden Fehlern wird von Wirtschaftssubjekten wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Unterstellt man rationale Akteure, geht man davon aus, dass Akteure vermeintliche Fehler aus gutem Grund begehen, da sie ja rational handeln und somit grundsätzlich keine fahrlässigen oder zufälligen Fehler existieren. Des Weiteren geht es im traditionellen Wettbewerbsmodell nicht darum, Fehler zu korrigieren, da Fehler direkt durch Marktmechanismen bestraft werden. Vgl. *Hirschmann, A. O.* (1974), S. 1 f.

<sup>1316</sup> Vgl. *Deutsch, M.* (1962), S. 283.

dann im Konfliktfall, abweichendes Verhalten zu akzeptieren und unerwünschte Handlungsergebnisse zu tolerieren, da man die Kompetenz, Motive und guten Absichten des Vertrauensnehmers nicht in Frage stellt.<sup>1317</sup>

Erwartungsenttäuschungen führen nicht zwingend zum Vertrauensbruch und können eine Beziehung weiter stabilisieren. Das Nichterfüllen von Erwartungen bzw. damit einhergehende kognitive Distanz führt ggf. zu Lerneffekten und gemeinsamen neuen Einsichten.<sup>1318</sup> Eine Erwartungsenttäuschung führt zwar zu einer vorübergehenden Störung des Vertrauensverhältnisses oder Irritationen aber nicht zwingend zu Misstrauen. Misstrauen entsteht tendenziell nur dann, wenn der Verdacht aufkommt, dass sich enttäuschte Erwartungen auf alle Transaktionen ausweiten können.<sup>1319</sup> Die gemeinsame Lösung eines solchen Problems hingegen kann Vertrauen vertiefen.<sup>1320</sup> Zum einen lernen die Partner voneinander,<sup>1321</sup> was den Wert der Beziehung verdeutlicht und das gegenseitige Verpflichtungsgefühl bestärkt. Zum anderen reduziert sich das wahrgenommene Risiko, wenn Probleme erst einmal ausgeräumt wurden. Hat eine Beziehung eine solche Vertrauenskrise überstanden, verstärkt sich möglicherweise neben dem Gefühl der Empathie auch das Vertrauen in die Stärke und Belastbarkeit der Beziehung. Allerdings ist in der Realität oft auch ein gegenteiliger Effekt zu beobachten. Die Beziehung bricht unter gegenseitigen Schuldzuweisungen und Verdächtigungen zusammen. Das passiert primär zu Beginn von Beziehungen mit hohem Risiko, da sich hier aufgrund mangelnder Interaktionsvergangenheit noch keine ausreichenden Toleranzlevel für abweichendes Verhalten ausgebildet haben und es keine hinreichende Sicherheit gibt, dass sich der Vertrauensnehmer nicht doch intendiert opportunistisch verhält.<sup>1322</sup>

Ein enges, stabiles Vertrauensverhältnis zeichnet sich jedoch dadurch aus, dass es dem Vertrauensnehmer ein Anliegen ist, erst gar keine Erwartungsenttäuschungen aufkommen zu lassen. Wenn sich zwei Parteien vertrauen, dann führen eben dieses Vertrauen

---

<sup>1317</sup> Vgl. *Kramer, R. M.* (1999), S. 585. Im Gegensatz zu erzwungener Abwesenheit von Opportunismus kann man bei einer emotionalen Bindung und unterstelltem intrinsisch motiviertem Wohlverhalten davon ausgehen, dass diese Motivation auch bei sich ändernden Umweltbedingungen Bestand hat.

<sup>1318</sup> Siehe *Sako, M.* (1998), S. 91. Zur Notwendigkeit kognitiver Dissonanz zur Aufrechterhaltung von Innovationskraft und Flexibilität siehe *Bleicher, K.* (1986), S. 98-102.

<sup>1319</sup> Vgl. *Zucker, L. G.* (1986), S. 59.

<sup>1320</sup> Die Bitte um Hilfe kann als Indikator für vertrauenswürdigen Verhalten gesehen werden. Vgl. *Petermann, F.* (1996), S. 75.

<sup>1321</sup> Vgl. *Kumbruck, C.* (2000), S. 109 f.

<sup>1322</sup> Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 93 f.

und damit verbundene Gefühle wie Empathie zu einer größeren persönlichen Bereitschaft, sich veränderten Bedingungen anzupassen.<sup>1323</sup> Die hieraus erwachsende Flexibilität kann dazu beitragen,<sup>1324</sup> dass Erwartungsenttäuschungen vermieden werden.

### 5.5.7 Grenzen engen Vertrauens

Vertrauen im engen Sinn ist keine generelle Voraussetzung für Interaktion und stellt lediglich eine Möglichkeit dar, Unsicherheit zu begegnen. Vertrauen ist eine riskante Vorleistung und man hat unabhängig von der jeweiligen Vertrauensbereitschaft grundsätzlich die Wahl, es unter Berücksichtigung von Alternativen zu gewähren. Die immanente Koppelung an den Risikobegriff erfasst jedoch die Kontinuität einer Beziehung nur unzureichend.<sup>1325</sup> Auch im Falle von Vertrauen im engen Sinn werden Akteure permanent, wenngleich oft unbewusst, Alternativen abwägen, so dass auch hier eine Art Kalkulationsprozess im Hintergrund abläuft, der das eigentliche Vertrauensmoment konterkariert.<sup>1326</sup> Werden vertrauensvolle Handlungen immer als riskante Vorleistungen ausgelegt, so wirkt sich dieses destabilisierend auf Vertrauensbeziehungen aus. Für den Vertrauensnehmer stellt sich nämlich die Frage, warum Situationen für den Vertrauensgeber immer riskant erscheinen, obwohl die Beziehungshistorie und das bestehende Vertrauensverhältnis an sich keinen Zweifel an den guten Absichten lassen dürften. Sowohl für die Entstehung als auch die Aufrechterhaltung von Vertrauen stellt sich also die Frage, ob die Wahrnehmung von Risiko tatsächlich eine notwendige Bedingung für Vertrauen darstellen muss.<sup>1327</sup> Auch wenn die Möglichkeit einer Erwartungsenttäuschung immer latent vorhanden ist, so zeichnet sich ein inniges Vertrauensverhältnis dadurch aus, dass es aufgrund emotionaler Faktoren und einer gewachsenen, intrinsischen Beziehungsdimension einfach vorhanden ist und eben keine bewusste Risikowahl mehr darstellt.<sup>1328</sup> Des Weiteren sind auch in einer Vertrauensbeziehung im engen Sinn rationale Elemente zu tolerieren. Selbstzuschreibung von Emotionalität mag zur inneren Rechtfertigung einer Beziehung ausreichen, aber man muss seine Entscheidungen re-

<sup>1323</sup> Vgl. Murakami, Y./Rohlen, T. P. (1992), S. 71.

<sup>1324</sup> Vertrauen im engen Sinn erhält Flexibilität. Vgl. Brenkert, G. G. (1998), S. 286.

<sup>1325</sup> Siehe Giddens, A. (1996), S. 47.

<sup>1326</sup> Zumindest kann das vom Gegenüber so interpretiert werden.

<sup>1327</sup> Vgl. Eberl, P. (2003), S. 169 f.

<sup>1328</sup> Vertrauen beruht letztendlich auf einer Selbsttäuschung, welche das Risiko einer Erwartungsenttäuschung negiert.

gelmäßig auch gegenüber seiner Umwelt bzw. Dritten legitimieren.<sup>1329</sup> Diese erwarten eine logisch nachvollziehbare und widerspruchsfreie Begründung, warum man jemandem vertraut. Kann der Akteur nicht deutlich machen, dass die Vertrauensgewährung nicht blind ist, so hat dieser im Zweifelsfalle nicht nur den Schaden, sondern sein Verhalten gilt zudem als fahrlässig, unprofessionell oder schlichtweg dumm. Kann ein Akteur die Vertrauenszuschreibung hingegen auf intersubjektiv nachvollziehbare Ursachen zurückführen, ist er gegenüber möglichen Vorwürfen immun. Während ein Misserfolg dann nicht von ihm zu verantworten ist, kann er einen möglichen Erfolg als eigenen Verdienst hinstellen.<sup>1330</sup>

Die Betrachtung von Vertrauen im engen Sinn wirft verschiedene Problembereiche auf. So besteht grundsätzlich die Gefahr, dass persönliche Bindungen, Gefühle und Emotionen rationale Gründe, die der Vertrauensgewährung entgegenstehen überdecken und so zu pathologischem, sprich irrationalen Vertrauen führen.<sup>1331</sup> Enge persönliche Beziehungen können Dysfunktionalitäten im Sinne einer „pathology of favoritism“<sup>1332</sup> heraufbeschwören, so dass Opportunismusgefahren gezeugnet oder nicht erkannt werden.<sup>1333</sup> Insbesondere in Zeiten schnellen Wandels und hoher Mobilität kann eine Orientierung an in der Vergangenheit erfolgreichen Modellen der Zusammenarbeit zu Effizienzeinbußen führen.<sup>1334</sup> Es gibt folglich Konstellationen, in denen Kosten-, Zeit- und Flexibilitätsvorteile eher bei kurzzeitigen bzw. einmaligen und unpersönlichen Transaktionen auftreten.<sup>1335</sup> Möglicherweise sind auch die Kosten für das Eingehen und die

---

<sup>1329</sup> So werden insbesondere institutionelle Investoren keine Möglichkeit haben, sich bei Entscheidungen auf ihre Gefühle und Emotionen zu berufen. Zum Vertrauen in der Anlageentscheidung institutioneller Investoren siehe grundlegend *Ferber, M.* (2004).

<sup>1330</sup> Vgl. *Eberl, P.* (2003), S. 215.

<sup>1331</sup> Vertrauen unterliegt bestimmten Grenzen und Toleranzlevels für abweichendes Verhalten bezüglich der Indikatoren, die Vertrauenswürdigkeit determinieren. Nur beim Überschreiten gewisser Schwellen wird Opportunismus in Betracht gezogen, wodurch man Vertrauen davon abhält, vorbehaltlos bzw. irrational zu werden. Allerdings stellt diese Sichtweise ein modelltheoretisches Ideal dar, welches in der Realität so wohl kaum existieren dürfte. Zudem ist Vertrauen im engen Sinn vorbehaltlos, so dass hier keine Grenzen und Vorbehalte bestehen.

<sup>1332</sup> *Deutsch, M.* (1962), S. 283.

<sup>1333</sup> Daher sieht bspw. Williamson für emotionale Konstrukte wie Sympathie und Empathie keinen Platz innerhalb von ökonomischen Austauschbeziehungen. Vgl. *Williamson, O. E.* (1996), S. 275.

<sup>1334</sup> Je länger man die Abwanderung aufgrund bestehender persönlicher Banden hinausschiebt, umso schwieriger wird es, sich aus dieser Beziehung zu lösen.

<sup>1335</sup> Radikale Innovation gemäß Schumpeter erfolgt insbesondere in Marktstrukturen aufgrund der Beziehungsvolatilität und somit größerer Flexibilität bzw. Handlungsfreiheit. Radikale Innovation wird bei engem Vertrauen ggf. verhindert. Der offene Umgang innerhalb einer Beziehung setzt zwar gestalterische Kräfte frei, auf der anderen Seite ist die Flexibilität durch die Berücksichtigung der Interessen des Partners beschränkt. Radikale Innovation verlangt aber gegensätzliches Wissen und eben keine sich angleichenden Wissens- und Wertkategorien. Vgl. *Nooteboom, B.* (2002), S. 151.

Aufrechterhaltung einer Vertrauensbeziehung höher als die eines Partnerwechsels, den man aufgrund von Gefühlen wie Freundschaft und Empathie aber nicht in Betracht zieht.<sup>1336</sup> Auf der anderen Seite können Emotionen gerade bei Erwartungsenttäuschungen dazu führen, dass ein damit verbundenes Verlassen der Beziehung dauerhaft ist und zukünftig nutzensteigernde Kooperationen nicht mehr in Betracht gezogen werden. Wird der Vertrauensnehmer der Lüge überführt, kann die emotionale Enttäuschung so groß sein, dass das Vertrauen trotz möglicher Kooperationsgewinne für immer entzogen wird.<sup>1337</sup>

Aufgrund mangelnder Operationalisierbarkeit und Quantifizierbarkeit lässt sich Vertrauen im engen Sinn nicht widerspruchsfrei dem Begriff der ökonomisch geprägten Zweckrationalität unterordnen und entzieht sich einer stringenten, systematischen und widerspruchsfreien Betrachtung. Psychologisch und soziologisch fundierte Anleihen helfen zwar, das Vertrauenskonstrukt besser zu erfassen, eine abschließende Erklärung können jedoch auch diese theoretischen Zugangswege nicht liefern.<sup>1338</sup> Die Entwicklung einer engen Vertrauensbeziehung ist an Konstrukte wie Gefühle, Emotionen und Affektivität gebunden. Daher kann der Prozess der Vertrauensentstehung auch nur bedingt formalisiert und einer logischen oder mathematischen Analyse unterzogen werden.<sup>1339</sup> Es sind zwar Faktoren und Bedingungen auszumachen, die die Entstehung von Vertrauen beeinflussen bzw. begünstigen, letztendlich kann Vertrauen im engen Sinn aber nicht direkt beobachtet werden und ist daher an die Messung von Surrogaten gebunden.<sup>1340</sup> Es ist unmittelbar einsichtig, dass hieraus resultierende Handlungsempfehlungen zur Generierung von Vertrauen je nach gewähltem Zugangsweg immer normati-

---

<sup>1336</sup> Die Schaffung von Vertrauen verursacht Kosten. So kann bereits die Suche nach vertrauenswürdigen Partnern aufwendig sein. Zudem sind Kosten der Kommunikation zu berücksichtigen, um eine Vertrauensatmosphäre zu schaffen. Vgl. *Sako, M.* (1992), S. 48. Vertrauen ist nur dann zu präferieren, wenn die Vertrauensinvestitionen unter den ansonsten auftretenden Transaktionskosten im Falle unpersönlicher Beziehungen liegen.

<sup>1337</sup> Das gilt auch unter der Annahme, dass Vertrauen einen Verhaltensstandard darstellt. Vgl. *Lane, C.* (1998), S. 23; *Nooteboom, B.* (2002), S. 43 f.

<sup>1338</sup> Die Psychologie liefert Skalen zur Erfassung von Vertrauenswürdigkeit und Vertrauensbereitschaft und leistet so einen Beitrag zur Vertrauensproblematik, den die Ökonomik alleine nicht erbringen kann. Allerdings kann auch die Psychologie keine befriedigende Erklärung liefern, warum es bspw. trotz vertrauensvoller Absichten nicht zu Vertrauen kommt. Vgl. *Ripperger, T.* (2003), S. 265. Methodologischer Individualismus kann zudem keine Phänomene auf Systemebene erklären. In diesem Zusammenhang wird auf die Soziologie rekurriert, wobei das eigentliche Moment der Vertrauensentstehung auch hier verborgen bleibt.

<sup>1339</sup> Vgl. *Zucker, L. G.* (1986), S. 59-66.

<sup>1340</sup> Siehe *Nooteboom, B.* (2002), S. 156 f.; *Gulati, R.* (1995), S. 94.

ver Natur sind und ein immanentes Fehlerpotenzial aufweisen.<sup>1341</sup> Das eigentliche Vertrauensentstehungsmoment bleibt aber unabhängig vom disziplinären Zugangsweg verborgen.

Im Kontext der Stärkung des Vertrauens in den Abschlussprüfer ist insbesondere hervorzuheben, dass die öffentliche Diskussion aufgrund der dargestellten Vorteilhaftigkeit gegenüber anderen Mechanismen zur Reduzierung des Beziehungsrisikos regelmäßig auf Vertrauen im engen Sinn abstellt, das ohne weit reichende Überwachungs- und Kontrollstrukturen auskommt. Allerdings haben die meisten Aktionäre dauerhaft keine Möglichkeit zum personen- bzw. beziehungsabhängigen Vertrauensaufbau. Selbst wenn Investoren grundsätzlich daran interessiert sind, enge Vertrauensverhältnisse durch Personalisierung und Beziehungsintensivierung entstehen zu lassen,<sup>1342</sup> werden sie aufgrund der hier dargestellten komplexen Entstehungsbedingungen im Normalfall keine Möglichkeit dazu haben und daher letztlich oft nur auf Vertrauen im weiten Sinn rekurren können.

---

<sup>1341</sup> So gibt es zwar zahlreiche theoretische Untersuchungen zum Zusammenhang von Vertrauen und Performance, empirische Studien, die diesen Zusammenhang belegen, sind hingegen rar. Vgl. *Sako, M.* (1998), S. 88. Normative Aussagen können lediglich in der Form überprüft werden, indem die Wertung mit einer umfassenden Angabe sowie Analyse der Gründe für die jeweilige Handlungsempfehlung untermauert wird. Vgl. *Küpper, H.-U.* (2005a), S. 836.

<sup>1342</sup> Vgl. *Preisendörfer, P.* (1995), S. 265.

## 6 Schaffung von Vertrauen in den Abschlussprüfer durch den Staat

### 6.1 Grundsätzliche Möglichkeit der Vertrauensproduktion

Aus volkswirtschaftlicher Sicht ist die Sicherung und Stärkung des Vertrauens in den Abschlussprüfer ein zentrales Anliegen, da dieses sowie damit verbundenes Vertrauen in den Jahresabschluss und daraus abgeleitete Investitionsentscheidungen als wesentlich für funktionierende Kapitalmärkte erachtet werden.<sup>1343</sup> Vertrauen schafft Handlungsfähigkeit, gibt Sicherheit in einer komplexen und dynamischen Umwelt und kann zu einer effizienteren Ressourcenallokation führen. Daher wird die gesellschaftliche Verankerung von Vertrauen als zentrale wirtschaftliche Kraft verstanden, die den Wohlstand einer Gesellschaft bestimmt und mehrern kann.<sup>1344</sup>

Während im klassischen Liberalismus ein Eingreifen des Staates verneint wird, werden regulierende Maßnahmen im Neoliberalismus aufgrund systemimmanenter Instabilität als nötig erachtet,<sup>1345</sup> wobei Ansichten über das Ausmaß der Regulierung durchaus variieren.<sup>1346</sup> Ein Kennzeichen ökonomischer Austauschbeziehungen in modernen Gesellschaften ist, dass die Basis für persönliches, enges Vertrauen zunehmend erodiert. Technologischer Fortschritt und die globale Ausweitung von Transaktionsmöglichkeiten haben dazu geführt, dass Beziehungen eher flüchtiger Natur sind bzw. Transaktionen vollkommen unabhängig von der Kenntnis des jeweiligen Partners stattfinden. Individuen sind daher zunehmend auf Institutionen angewiesen, die die Spielregeln menschlicher Interaktion konstituieren.<sup>1347</sup> Institutionen stabilisieren Erwartungen, reduzieren die Beziehungsunsicherheit und stellen Informationen zur Verfügung, die auf das wahrscheinliche Verhalten von anderen Akteuren schließen lassen. So kann bspw. eine staatliche Akkreditierung dazu beitragen,<sup>1348</sup> dass es Akteuren trotz ihrer beschränkten kognitiven Kapazitäten möglich ist, anhand solcher Ersatzgrößen eine Beurteilung der Ver-

<sup>1343</sup> Vgl. *Fearnley, S./Beattie, V. A./Brandt, R.* (2005), S. 40; *Bahr, A.* (2003), S. 104. Vertrauen kann letztlich zum Erhalt von Preisniveaustabilität, einem hohen Beschäftigungsgrad und Wirtschaftswachstum beitragen. Vgl. *Sell, F. L.* (2005), S. 179.

<sup>1344</sup> Vgl. *Fukuyama, F.* (1995), S. 7. Handlungsbedarf des Gesetzgebers im Hinblick auf die Abschlussprüfung resultiert aus der negativen Wahrnehmung der Leistung des Abschlussprüfers durch die Öffentlichkeit im Zusammenhang mit den aufgetretenen Bilanzdelikten der jüngeren Vergangenheit. Vgl. *McDonough, W. J.* (2004), S. 3.

<sup>1345</sup> Soziale Austauschbeziehungen in einer ökonomischen Sphäre scheinen zumindest im Vergleich zur vorindustriellen Gesellschaft instabil zu sein. Vgl. *Murakami, Y./Rohlen, T. P.* (1992), S. 79.

<sup>1346</sup> Vgl. *Murakami, Y./Rohlen, T. P.* (1992), S. 77.

<sup>1347</sup> Siehe hierzu und zum gesamten Abschnitt auch die Ausführungen in Kapitel 2.2.3.3 Systeme.

<sup>1348</sup> Regelungen wie die Akkreditierung von Berufsgruppen werden als Maßnahmen verstanden, die ein mögliches Marktversagen vermeiden. Vgl. *Murakami, Y./Rohlen, T. P.* (1992), S. 78.



trauenswürdigkeit und damit verbundener Kompetenz und Integrität vorzunehmen. Ein weiteres Beispiel stellen Verbote dar, die, ausreichendes Sanktionspotenzial vorausgesetzt, das Verhalten von Individuen beeinflussen, Opportunismus verhindern und eine genauere Verhaltensprognose ermöglichen. Aus der Abnahme beziehungsabhängigen Vertrauens resultiert ein zunehmender Bedarf an System- bzw. institutionellem Vertrauen, um eine ausreichende Handlungssicherheit zu vermitteln. Der Staat und auch berufsständische Organisationen stellen wesentliche Einflussfaktoren im Zusammenhang mit dem Prozess der Attribution von Vertrauen in den Abschlussprüfer dar. Spricht der Gesetzgeber im Kontext von Bilanzdelikten von Vertrauensschwund und der Stärkung des Vertrauens in den Abschlussprüfer, stellt sich jedoch die Frage, ob es darum geht, wieder vermehrt auf stabiles und vermeintlich krisenresistentes Vertrauen im engen Sinn abzustellen oder ob das primäre Anliegen darin besteht, Rahmenbedingungen zu schaffen, die das Verhalten von Akteuren positiv beeinflussen,<sup>1349</sup> es besser prognostizierbar erscheinen lassen und so eine verlässlichere Basis für die Gewährung von Vertrauen im weiten Sinn darstellen.

Probleme ergeben sich sowohl im Falle der Generierung von Vertrauen im weiten als auch im engen Sinn. Die Gewährung von Vertrauen im weiten Sinn ist an ein individuelles Entscheidungskalkül gebunden, so dass die Faktoren und Bedingungen, die zur Attribution von Vertrauen führen, zwischen den einzelnen Akteuren variieren.<sup>1350</sup> Zudem können die Indikatoren bzw. Surrogate, von deren Vorliegen auf Kompetenz und Integrität bzw. Vertrauenswürdigkeit geschlossen wird, nur abgeschätzt werden, so dass die Wirkungsweise konkreter Maßnahmen zur Stärkung des Vertrauens nicht eindeutig absehbar ist. So kann die Schaffung einer zusätzlichen staatlichen Institution im Falle nicht vorhandenen Systemvertrauens die Attribution von Vertrauenswürdigkeit gegenüber einzelnen Abschlussprüfern nachhaltig verhindern.<sup>1351</sup> Auch Verbote, die der Gesetzgeber im Namen der Allgemeinheit erlässt, bedeuten nicht, dass diese sich jeweils in der gewünschten Weise auf das Entscheidungskalkül eines jeden Individuums auswirken. So kann z. B. nur vermutet werden, dass potenzielle Vertrauensgeber erwarten, dass Möglichkeiten zur Selbstprüfung beim Abschlussprüfer verhindert werden, um

<sup>1349</sup> Vgl. Küpper, H.-U. (2005a), S. 839.

<sup>1350</sup> Allerdings ist diesen Entscheidungskalkülen gemeinsam, dass sie auf die Beurteilung der Anreize opportunistischen Verhaltens abstellen. Vgl. Sako, M. (1992), S. 46.

<sup>1351</sup> Systeme und ihre Institutionen sind weitgehend abstrakt und für Individuen bestehen kaum noch Möglichkeiten, das Verhalten von Systemmitgliedern aus der Nähe zu beobachten. Diese mangelnde Vertrautheit kann den Aufbau systemischen Vertrauens verhindern.

Interessenskonflikte zu vermeiden, die opportunistisches Verhalten auslösen können.<sup>1352</sup> Auf der anderen Seite ist denkbar, dass ein Akteur gerade im Selbstprüfungsfall Vertrauen gewährt, sofern er keine Integritätsmängel befürchtet und nur positive Effekte im Hinblick auf die steigende Kompetenz des Abschlussprüfers vermutet. In einem solchen Fall verhindert das Selbstprüfungsverbot dann möglicherweise die Gewährung von Vertrauen. Des Weiteren ist gerade bei Verboten zu bedenken, dass hierdurch zwar eine bessere rationale Entscheidungsfindung bzw. Kalkulation möglich scheint, auf der anderen Seite führen Verbote aber ggf. zu Effizienzeinbußen. Es sind durchaus Szenarien denkbar, in denen ein hochgradig kompetenter und integrierter Abschlussprüfer von der Prüfung ausgeschlossen wird, weil er Verbotstatbestände erfüllt, die pauschal auf die Vermeidung einer möglichen Besorgnis der Befangenheit abstellen.

Der Gesetzgeber definiert Faktoren, die sich an den Erwartungen der Gesellschaft ausrichten sollen und anhand derer dann annahmegemäß entschieden werden kann, ob Vertrauen gewährt wird. Hierdurch wird jedoch die freie Kognition eingeschränkt oder auch umgeleitet.<sup>1353</sup> Individuelle Erwartungen und die damit verbundenen Wahrnehmungen orientieren sich dann evtl. an den vom Gesetzgeber vorgegebenen Faktoren und beeinflussen das Entscheidungskalkül. Möglicherweise wird das Augenmerk hier auf Faktoren und Indikatoren gelenkt, die einem Vertrauensgeber ursprünglich irrelevant erschienen und jetzt die Gewährung von Vertrauen erschweren oder verhindern. Auf der anderen Seite kann hiervon auch eine Wirkung ausgehen, die hilft, Erwartungen der Akteure stärker an der Realität auszurichten, überzogene und nicht zu erfüllende Erwartungen zu eliminieren und damit die Wahrscheinlichkeit der Vertrauensgewährung zu erhöhen.

Das Potenzial der unterschiedlichen Maßnahmen zur Beeinflussung der Vertrauensentstehung ist nur indirekt abzuschätzen, so dass jede Maßnahme bzgl. ihrer Effekte im Kontext der Vertrauensattribution kontrovers diskutiert werden kann.<sup>1354</sup> Bspw. wird regelmäßig die Ausweitung des Prüfungsgegenstandes empfohlen, um den bestehenden

<sup>1352</sup> Vgl. Scheffler, E. (2005), S. 484 f.

<sup>1353</sup> Der Staat würde seine Kompetenzen überschreiten und zudem sein Mandat missbrauchen, wenn er versucht, bewusst Einfluss auf die Interessen des Individuums zu nehmen bzw. ihn in seiner Entscheidungsautonomie beschränken, wenn er ihn bspw. dazu ermutigt, sich in Vertrauensbeziehungen zu engagieren. Vgl. Sabel, C. F. (1993), S. 1136.

<sup>1354</sup> Die meisten Maßnahmen weisen keinen direkten Bezug zu Erwartungen und Wahrnehmungen bzgl. opportunistischen Verhaltens auf und zielen auf die Leistungs- und Regelungslücke ab. Vgl. Bahr, A. (2003), S. 113. Siehe hierzu auch die Ausführungen zur Erwartungslücke in Kapitel 2.2.1.4.

normativen Erwartungen der Gesellschaft zu entsprechen.<sup>1355</sup> Eine undifferenzierte Ausweitung kann sich aber auch schädigend auf die Vertrauensgewährung auswirken, da hieraus ggf. neue, zusätzliche Erwartungen an den Abschlussprüfer resultieren, die die Vertrauensattribution unabhängig von Effizienzgesichtspunkten negativ beeinflussen.<sup>1356</sup>

Während konkrete Regelungen wie Verbote im Normalfall geeignet sind, Eingang in das Entscheidungskalkül von Akteuren zu finden und somit innerhalb des Prozesses der Vertrauensgewährung im weiten, kalkulierten Sinn Berücksichtigung finden, sind die Auswirkungen staatlicher Intervention auf die Vertrauensgewährung im engen Sinn grundsätzlich unklar. Vertrauen im engen Sinn stellt nämlich nicht auf die Einschränkung opportunistischer Verhaltensmöglichkeiten ab, sondern auf die Beurteilung der Neigung des Gegenübers, sich nicht opportunistisch oder gar wohlwollend zu verhalten. Diese Neigung beruht auf einer intrinsischen Motivation, die zwar durch Emotionen im Verlauf der Beziehung beeinflusst aber nicht erzwungen werden kann. Die Beziehung erlangt eine intrinsische Wertdimension und entzieht sich einer bewussten äußeren Beeinflussung. Das bedeutet nicht, dass es keine Möglichkeiten gibt, Rahmenbedingungen zu schaffen, die die Wahrscheinlichkeit der Entstehung eines Vertrauensverhältnisses positiv beeinflussen, jedoch werden die Möglichkeiten zur intentionalen Vertrauensproduktion überschätzt.<sup>1357</sup> Gerade bei aufkommendem Instrumentalisierungsverdacht wird die intrinsische Wertdimension untergraben und kann ein Vertrauensverhältnis dauerhaft verhindern.<sup>1358</sup> Je intensiver zudem Einfluss auf die Vertrauensgewährung genommen wird, desto mehr verliert Vertrauen von seinem ursprünglichen Vorteil der Komplexitätsreduktion und jede zusätzliche gesetzliche Regelung belastet alle betroffenen Akteure. Die Möglichkeit, sich als vertrauenswürdig im engen Sinn darzustellen, setzt des Weiteren voraus, dass hierzu Gelegenheit besteht. In einem stark regulatorisch geprägten Umfeld kann aber nahezu jedes Verhalten auf Zwänge zurückgeführt werden.

---

<sup>1355</sup> Vgl. *Schruff, W.* (2005), S. 207-211. Zur Abgrenzung der Abschlussprüfung von der Fahndungsprüfung siehe *Gross, G.* (2005), S. 7 f.

<sup>1356</sup> Vgl. *Marten, K.-U./Köhler, A. G.* (2002b), Sp. 708.

<sup>1357</sup> Vgl. *Sydow, J.* (1998), S. 54.

<sup>1358</sup> Es gibt Meinungen, dass Vertrauen nicht induziert werden kann, da es ein Nebenprodukt von Familiarität und Freundschaft ist oder auf gemeinsamen moralischen und religiösen Werten basiert. Man kann zwar zu dem Ergebnis kommen, Freunden und Bekannten zu vertrauen, aber diese Verhältnisse nicht instrumentalistisch kultivieren, um Vertrauen im engen Sinn zu erhalten. Eine Instrumentalisierung der Beziehung würde Banden der Freundschaft unterwandern, die tiefer gehen, als eine vermeintlich objektive Kosten-Nutzen-Analyse darstellen kann. Das führt dann zu der Sichtweise, dass enges Vertrauen nur in solchen Geschäftsbeziehungen auftreten kann, die bereits auf einem starken persönlichen Fundament gründen. Vgl. *Sako, M.* (1992), S. 46.

Jede zusätzliche Regelung schränkt den Wohlverhaltensraum zusätzlich ein und kann die Entstehung eines engen Vertrauensverhältnisses nachhaltig negativ beeinflussen.

Eine Beeinflussung der Wahrscheinlichkeit, dass Akteure Vertrauen in den Abschlussprüfer aufbauen, scheint zwar prinzipiell möglich, das bedeutet aber nicht, dass der Prozess der Vertrauensentstehung vollständig und widerspruchsfrei operationalisiert werden kann.<sup>1359</sup> Institutionelle Rahmenbedingungen können zwar das Auftreten einer vertrauensvollen Beziehung begünstigen, die dahinter stehenden Überlegungen bzgl. der Wirkungen auf die Vertrauensentstehung bleiben letztendlich immer spekulativ.<sup>1360</sup> „[T]rust can be found, but never created.“<sup>1361</sup> Eine mögliche Fragestellung lautet daher nicht, wie Vertrauen produziert werden kann, sondern wie Maßnahmen ausgestaltet werden müssen, damit bestimmte Personen oder Prozesse als vertrauenswürdig gesehen werden können.<sup>1362</sup> Allerdings sind in der Realität vorherrschend Mischformen zwischen Vertrauen im engen und weiten Sinn zu finden und jede Regelung kann sich grundsätzlich gleichgerichtet oder auch entgegengesetzt auf die jeweilige Vertrauensart auswirken, was eine genaue Wirkungsprognose zusätzlich erschwert. Aufgabe der Wirtschaftswissenschaft kann es lediglich sein, die Funktionsweise vertrauensbildender Institutionen zu erklären und so eine Grundlage für die bewusste Gestaltung aufzuzeigen.<sup>1363</sup> Es geht nicht darum, unqualifizierte, ethisch normativ begründete Forderungen nach mehr Vertrauen zu rechtfertigen.<sup>1364</sup>

---

<sup>1359</sup> Vgl. Eberl, P. (2003), S. 258.

<sup>1360</sup> Der Staat als Vertreter der Vertrauensgeber kann versuchen, Rahmenbedingungen für den Vertrauensnehmer zu schaffen, die seine Bereitschaft, sich vertrauenswürdig zu verhalten, stärken. Vgl. Coleman, J. S. (1991), S. 137-147. Viele Vorschläge für vertrauensbildende Maßnahmen sind zwar gut gemeint, bleiben aber schwach bis wirkungslos und ignorieren vielfach hierarchische und gesellschaftliche Machtverhältnisse. Vgl. Sprenger, R. K. (2002), S. 85.

<sup>1361</sup> Sabel, C. F. (1993), S. 1134.

<sup>1362</sup> Siehe Sabel, C. F. (1993), S. 1136; Whitener, E. M. et al. (1998), S. 527.

<sup>1363</sup> Vgl. Ripperger, T. (2003), S. 264. Es geht nicht darum, ein Urteil abzugeben, ob Vertrauensbeziehungen vom moralisch-ethischen Standpunkt aus wünschenswert sind.

<sup>1364</sup> Vgl. Gambetta, D. (1988a), S. 214. Jedes moralische ist zugleich auch ökonomisches Handeln. Vgl. Ripperger, T. (2003), S. 262. Ökonomik und Moral stehen zwar vordergründig in einem Spannungsverhältnis, schließen sich aber nicht aus. Individualmoral gibt in modernen Gesellschaften keine hinreichende Handlungsorientierung und wird deshalb in einer ökonomischen Betrachtung durch institutionelle Moral, die die Erwartungen der Gesellschaft widerspiegelt, ersetzt. Sie findet ihren Niederschlag in institutionellen Regelungen, die gewünschte Handlungsfolgen sicherstellen sollen, so dass selbst egoistische Akteure langfristig bestrebt sein werden, sich im ökonomischen Sinne moralisch korrekt zu verhalten. Vgl. Ripperger, T. (2003), S. 249. Das Wirtschaftlichkeitsprinzip beruht auf dem Rationalprinzip, welches zugleich die Basis der Vernunftsethik, die von Kant auf Basis des kategorischen Imperativs begründet wurde, darstellt. Ökonomische Sachlogik und moralisches Handeln beruhen somit auf denselben Prinzipien und stellen keine grundsätzlich unterschiedlichen Sichtweisen dar. Vgl. Albach, H. (2005), S. 811. Ein wesentlicher Teil der Aussagen zur Ethik ist weder logischer noch empirischer Art, sondern wertend. Vgl. Küpper, H.-U. (2005a), S. 835.

Zusätzliche Komplexität erlangt die Schaffung von Rahmenbedingungen zur Stärkung des Vertrauens in den Abschlussprüfer durch die je nach Investorenfokus unterschiedlichen Vertrauensobjekte. So werden Kleinaktionäre im Regelfall aufgrund mangelnder Nähe zum Abschlussprüfer nur in der Lage sein, systemisches bzw. institutionelles Vertrauen in den Abschlussprüfer bzw. die Abschlussprüfung aufzubauen. Aufbauend auf Systemvertrauen werden informierte Investoren, hier beispielhaft vertreten durch institutionelle Großaktionäre, regelmäßig in der Lage sein, zudem die Vertrauenswürdigkeit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, der ein Abschlussprüfer angehört, zu beurteilen und so zusätzlich organisationales Vertrauen zu gewähren. Ein enges persönliches und beziehungsabhängiges Vertrauensverhältnis setzt Nähe und gemeinsame Erfahrungen voraus, die, wenn überhaupt, fast ausschließlich zwischen Aktionären, die aufgrund ihres maßgeblichen Einflusses einen Sitz im Aufsichtsrat haben, und dem verantwortlichen Abschlussprüfer bestehen können.

In den voran stehenden Ausführungen wurden die wesentlichen Indikatoren zur Operationalisierung von Vertrauen abgeleitet. Ansatzpunkte zur Stärkung des Vertrauens insbesondere in den Abschlussprüfer liegen demnach in der Stärkung der wahrgenommenen Kompetenz, der Integrität bzw. des Wohlwollens sowie der latenten Beeinflussung der Vertrauensbereitschaft des Vertrauensgebers.

## **6.2 Ausgewählte Maßnahmen der Bundesregierung**

### **6.2.1 Entwicklung im internationalen Kontext**

Zahlreicher Bilanzdelikte im In- und Ausland haben zu weit reichenden Änderungen im Bereich der Corporate Governance und damit eng verbunden auch der Wirtschaftsprüfung geführt.<sup>1365</sup> Eine zentrale Rolle nimmt hier der US-Amerikanische Sarbanes Oxley-Act (SOA) vom 25. Juli 2002 ein, der den expliziten Anspruch erhebt, das Vertrauen der Kapitalmarktteilnehmer in den US-amerikanischen Kapitalmarkt zu stärken bzw. wiederzugewinnen.<sup>1366</sup> Neben Regelungen, die auf die Rechte und Pflichten von Unternehmensleitung und Aufsichtsorganen abzielen, steht auch der Abschlussprüfer im Zentrum des Interesses. Wesentliches Element ist die Schaffung eines Public Certified

---

<sup>1365</sup> Die Geschwindigkeit, mit der sich das regulatorische Umfeld der Tätigkeit als Abschlussprüfer geändert hat, ist beträchtlich. Vgl. Hönsch, H. (2005), S. 235.

<sup>1366</sup> Vgl. Bahr, A. (2003), S. 68. Zum SOA siehe für alle KPMG (Hrsg.) (2003).

Accounting Oversight Board (PCAOB),<sup>1367</sup> dem alle Abschlussprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften unterstehen, die den Jahres- bzw. Konzernabschluss eines in den USA börsennotierten Unternehmens oder eines Tochterunternehmens prüfen. Das so geschaffene öffentliche, berufsstandsunabhängige Aufsichtsorgan hat weit reichende Prüfungsstandardsetzungs- und Durchsetzungsbefugnisse.<sup>1368</sup> Zudem sind alle dem PCAOB unterstehenden Abschlussprüfer bzw. Wirtschaftsprüfungsgesellschaften verpflichtet, sich bei diesem registrieren zu lassen und unterliegen umfangreichen Informationspflichten. Der SOA enthält des Weiteren Regelungen, die die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers betreffen, wie bspw. die Nennung grundsätzlich mit der Abschlussprüfung unvereinbarer Tätigkeiten und die Pflicht zur internen Prüferrotation.

Auch auf europäischer Ebene sah man sich, nicht zuletzt als Reaktion auf den Vorstoß aus den USA durch den SOA und damit verbundener exterritorialer Einflüsse,<sup>1369</sup> veranlasst, innerhalb der Europäischen Union Initiativen ins Leben zu rufen, um das Vertrauen in den Abschlussprüfer zu stärken und international wettbewerbsfähig zu bleiben. Als Reaktion auf den SOA wird gemeinhin die grundlegende Novellierung und damit verbundene erhebliche Ausweitung der Achten EU-Richtlinie, die bislang nur rudimentäre Mindestvorschriften für die Berufsausübung festlegte<sup>1370</sup> und nunmehr unter dem Namen Abschlussprüferrichtlinie bekannt ist, angeführt.<sup>1371</sup> Die Europäische Kommission sieht das Funktionieren der Marktwirtschaft allgemein als gefährdet an, wenn das Vertrauen der Öffentlichkeit in die geprüften Abschlüsse bzw. den Abschlussprüfer sinkt.<sup>1372</sup> Sie hat sich im Rahmen ihrer Möglichkeiten, Richtlinien, Verordnungen und Stellungnahmen zu verabschieden, nicht erst seit dem SOA verstärkt mit Fragen der Abschlussprüfung auseinandergesetzt. So hat die EU-Kommission bereits 1996 auf-

<sup>1367</sup> Zu Aufgaben und Ausgestaltung des PCAOB siehe *Costantini, A. J.* (2004); *Hill, N. T./McEnroe, J. E./Stevens, K. T.* (2005).

<sup>1368</sup> Mit dem SOA wurde die Bündelung der Zuständigkeiten durch den Berufsstand durchbrochen. Vgl. *Marten, K.-U./Köhler, A. G.* (2005b), S. 145.

<sup>1369</sup> Vgl. *Schmidt, M.* (2005), S. 204; *Naumann, K.-P./Feld, K.-P.* (2006), S. 874; *Schildbach, T.* (2004), S. 253; *Engelen, K. C.* (2004), S. 690; *Druey, J. N.* (2004), S. 65.

<sup>1370</sup> Zur Achten EU-Richtlinie siehe bspw. *Ruhnke, K.* (2000), S. 100. So verlangt Art. 24 zwar die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, überlässt es aber den Mitgliedsstaaten, entsprechende Anforderungen festzusetzen. Art. 26 verpflichtet die Mitgliedsstaaten zudem, angemessene Sanktionen im Fall mangelnder Unabhängigkeit zu ergreifen, wobei diese Regeln sehr allgemein und offen formuliert sind. Vgl. *Quick, R.* (2002), S. 625; *Naumann, K.-P./Feld, K.-P.* (2006), S. 874; *Lanfermann, G.* (2006), S. 40.

<sup>1371</sup> Vgl. *Marten, K.-U.* (2006), S. 1121; *Klein, K.-G./Tielmann, S.* (2004), S. 501. Auch innerhalb der Abschlussprüferrichtlinie dominieren wie beim SOA Regeln zur Unabhängigkeit und Einführung bzw. Stärkung einer berufsstandsunabhängigen Aufsicht.

<sup>1372</sup> Vgl. *Marten, K.-U.* (1999b), S. 38.

grund von Bilanzdelikten und Kritik am Berufsstand ein Grünbuch zur Rolle, Stellung und Haftung des Abschlussprüfers veröffentlicht.<sup>1373</sup> 1998 wurde ein Committee on Auditing eingesetzt,<sup>1374</sup> dessen Arbeit die Basis für einen im Jahr 2000 veröffentlichten Bericht über Mindestanforderungen an die Qualitätssicherung darstellte.<sup>1375</sup> Im Mai 2002 hat die EU-Kommission Empfehlungen zur Sicherung der Unabhängigkeit bei der Abschlussprüfung veröffentlicht.<sup>1376</sup> Zahlreiche der Empfehlungen fanden letztlich Eingang in die Abschlussprüferrichtlinie, die im Juni 2006, nach Billigung durch den Finanzministerrat der EU im Herbst 2005, veröffentlicht wurde. Deren Vorgaben sind innerhalb einer zweijährigen Transformationsfrist nach Inkrafttreten von den Mitgliedsstaaten in nationales Recht umzusetzen.<sup>1377</sup> Ziel der Abschlussprüferrichtlinie ist neben der Vertrauensstärkung, die Abschlussprüfung europaweit auf eine harmonisierte Grundlage zu stellen.

Die Schwerpunkte der Abschlussprüferrichtlinie<sup>1378</sup> liegen in Fragen der Zulassung natürlicher und juristischer Personen als Wirtschaftsprüfer bzw. Wirtschaftsprüfungsgesellschaft,<sup>1379</sup> Regelungen zur Unabhängigkeit sowie der grundlegenden Weichenstellung für die Festlegung der ISA als für die Durchführung von gesetzlichen Abschlussprüfungen maßgeblichen Prüfungsstandards, sofern diese zuvor von der EU-Kommission im Zuge eines Komitologieverfahrens formal in europäisches Recht übernommen

<sup>1373</sup> Vgl. *Europäische Kommission (Hrsg.)* (1996); *Ruhnke, K.* (2000), S. 100 f.; *Marten, K.-U.* (1999b), S. 36-42. Die Kommission sprach sich dafür aus, die Regelungen zur Abschlussprüfung möglichst in Selbstregulierung zu vereinheitlichen.

<sup>1374</sup> Siehe hierzu *Europäische Kommission (Hrsg.)* (1998).

<sup>1375</sup> Vgl. *Europäische Kommission (Hrsg.)* (2000).

<sup>1376</sup> Vgl. *Europäische Kommission (Hrsg.)* (2002). Neben einem Framework wurden spezifische Anforderungen formuliert, von denen trotz des Fehlens einer offiziellen Bindungswirkung erwartet wurde, dass sie in nationales Recht übernommen werden. Hierzu zählt bspw. die Pflicht zur internen Pflichtrotation und die Forderung, dass der Abschlussprüfer seine Unabhängigkeit gegenüber dem Aufsichtsrat schriftlich erklären soll. Vgl. *Quick, R.* (2002), S. 625 f. Zu Parallelen mit den Regelungen des SOA siehe *Ballwieser, W./Dobler, M.* (2003), S. 458 f.

<sup>1377</sup> Eine Ausnahme besteht bei der verpflichtenden Anwendung der ISA, die erst noch ein Tätigwerden der EU-Kommission erfordern. Vgl. *Naumann, K.-P./Feld, K.-P.* (2006), S. 873.

<sup>1378</sup> Die neue Abschlussprüferrichtlinie greift in Art. 31 auch Corporate Governance Aspekte auf, indem sie Unternehmen öffentlichen Interesses grundsätzlich verpflichtet, ein Audit Committee bzw. einen Prüfungsausschuss einzurichten. Vgl. *Lanfermann, G.* (2005), S. 2645. Dieses Erfordernis geht über die freiwilligen Regelungen des DCGK in Deutschland hinaus. Allerdings können Mitgliedsstaaten in vielen Fällen eine Andersregelung vorsehen und Aufgaben beim Aufsichtsrat belassen. Siehe hierzu grundlegend *Lanfermann, G./Maul, S.* (2006).

<sup>1379</sup> Beschränkungen bei der Zulassung von Wirtschaftsprüfungsgesellschaften wie bspw., dass Eigentümer von Wirtschaftsprüfungsgesellschaften nur im selben Mitgliedsstaat zugelassene Wirtschaftsprüfer sein dürfen, sind ausdrücklich nicht mehr erlaubt und betonen die Grundfreiheiten des europäischen Binnenmarktes. Vgl. *Tiedje, J.* (2006), S. 595.

wurden.<sup>1380</sup> Zudem werden grundlegende Anforderungen an ein System der externen Qualitätskontrolle und die Verpflichtung zur Teilnahme an externen Qualitätskontrollen formuliert. Die Richtlinie verpflichtet Mitgliedsstaaten zur Einrichtung eines vom Berufsstand unabhängigen Aufsichtssystems<sup>1381</sup> und benennt Anforderungen an dessen Ausgestaltung sowie die Zusammenarbeit zwischen europäischen und mit Aufsichtsbehörden in Drittstaaten.<sup>1382</sup> Außerdem wurde die Kommission aufgefordert, eine Studie über die Mitgliedsstaatenregelungen zur Abschlussprüferhaftung durchzuführen.<sup>1383</sup> Es bestehen des Weiteren Sondervorschriften für die Abschlussprüfung von Unternehmen öffentlichen Interesses.<sup>1384</sup> Zuletzt besteht nunmehr in allen Mitgliedsstaaten eine Verpflichtung zur Aufgliederung der Prüfungs- und Beratungshonorare des Abschlussprüfers im Anhang bzw. Konzernanhang.<sup>1385</sup>

Die Abschlussprüferrichtlinie bzw. deren Inhalte wurden vor der Verabschiedung auf europäischer Ebene lange und umfassend diskutiert. Genuin deutsche Reformvorhaben, sprich eigene, im Entstehen begriffene Gesetzeswerke im Kontext der Wirtschaftsprüfung, mussten beständig mit den Reformüberlegungen auf europäischer Ebene abgeglichen werden.<sup>1386</sup> So ist auch zu erklären, dass der deutsche Gesetzgeber bereits 2004 wesentliche Inhalte der absehbaren Änderungen in verschiedenen Gesetzesinitiativen,

<sup>1380</sup> Die EU kann, muss die ISA aber nicht verbindlich einführen. Von der ursprünglich vorgesehenen Pflicht zur Einführung wurde aufgrund der kritischen Haltung von Mitgliedsstaaten gegenüber internationalen Prüfungsstandards in Art. 26 Abs. 1 der Richtlinie Abstand genommen. Zunächst wird ein Clarity Projekt zum Inhalt von internationalen Prüfungsstandards in Angriff genommen, wobei mit konkreten Ergebnissen nicht vor Ende 2008 zu rechnen ist. Vgl. *Tiedje, J.* (2006), S. 598; *Lanfermann, G.* (2006), S. 41.

<sup>1381</sup> Im Gegensatz zum PCAOB erfasst das europäische Berufsaufsichtssystem alle Abschlussprüfer und nicht nur die, die börsennotierte Unternehmen prüfen. Vgl. *Tiedje, J.* (2006), S. 600.

<sup>1382</sup> Die in der Neufassung vorgesehene Zusammenarbeit der Prüfungsaufsichten in Europa hat konkrete Formen angenommen. Im Dezember 2005 wurde durch Beschluss der EU die European Group of Auditors' Oversight Bodies eingerichtet, die innerhalb der EU die Zusammenarbeit zwischen den öffentlichen Aufsichtssystemen für Abschlussprüfer koordinieren und die EU-Kommission in diesem Bereich beraten soll. Vgl. *Heininger, K./Bertram, K.* (2006), S. 905; Vgl. *Böcking, H.-J./Dutzi, A.* (2006), S. 16.

<sup>1383</sup> Die Ergebnisse der Studie finden sich bei *London Economics/Ewert, R.* (2006). Siehe auch *Klaas, H.* (2006). Ursprünglich war vorgesehen, eine unbeschränkte Haftung des Abschlussprüfers neben der haftenden Gesellschaft nicht mehr zuzulassen. Diese Regelung stieß jedoch auch Widerstand und scheint zudem unvereinbar mit der ursprünglichen Zielrichtung des Kommissionsvorschlages, das öffentliche Vertrauen in die Prüfertätigkeit zu stärken. Vgl. *Tiedje, J.* (2006), S. 605. Ob aus den Ergebnissen der Studie letztlich Handlungsbedarf abgeleitet wird ist fraglich. Vgl. *Baums, T.* (2007), S. 64. Jedoch wurde zwischenzeitlich im zweiten Schritt ein Konsultationsverfahren eingeleitet.

<sup>1384</sup> Hier ist bspw. die Verpflichtung zur internen Rotation, die Pflicht zur Aufstellung eines Transparenzberichts und die verkürzte Frist zur Durchführung externer Qualitätskontrolle hervorzuheben.

<sup>1385</sup> Vgl. *Naumann, K.-P./Feld, K.-P.* (2006), S. 874; *Tiedje, J.* (2006), S. 593. Zur Entwicklung der neuen Abschlussprüferrichtlinie und zum Ablauf des Gesetzgebungsverfahrens siehe die Ausführungen von *Klein, K.-G./Klaas, H.* (2006).

<sup>1386</sup> Vgl. *Schmidt, M.* (2005), S. 204.



auch unter Berücksichtigung der US-amerikanischen Entwicklungen in Bereich der Abschlussprüfung, umgesetzt hat.<sup>1387</sup> Hierzu zählt neben dem Abschlussprüferaufsichtsgesetz (APAG), welches eine berufsstandsunabhängige Aufsichtsinstanz installiert, auch das Bilanzrechtsreformgesetz (BilReG), das neben Teilbereichen der Rechnungslegung auch Vorschriften zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers neu regelt. Des Weiteren ist das Bilanzkontrollgesetz (BilKoG) zu nennen, welches ein zweistufiges Enforcementsystem zur Überwachung der Ordnungsmäßigkeit der Abschlüsse kapitalmarktorientierter Unternehmen einführt, aus dem sich zumindest indirekte Auswirkungen auf die Tätigkeit des Abschlussprüfers ergeben.<sup>1388</sup> Mit dem APAG und dem BilReG wurden weite Teile der neuen Abschlussprüferrichtlinie bereits antizipiert und vorausschauend umgesetzt,<sup>1389</sup> so dass sich für den deutschen Gesetzgeber nur noch ein begrenzter Umsetzungsbedarf ergibt.<sup>1390</sup> Zudem gehören einige Regelungsinhalte auf europäischer Ebene schon seit längerem zum Allgemeingut der Regulierung des Berufsstands und der Abschlussprüfung in Deutschland und richten sich eher an Mitgliedsstaaten mit weniger ausgeprägten Vorgaben im Bereich der Wirtschaftsprüfung.<sup>1391</sup> Grundsätzlich vorteilhaft für die nationale Umsetzung erscheint auch, dass die neue Abschlussprüferrichtlinie einen High Level-Approach verfolgt, der sich durch eine geringe Regelungstiefe auszeichnet und weitgehend auf Detailregelungen verzichtet, so dass die konkrete Umsetzung und Mittelwahl den jeweiligen Mitgliedsstaaten überlassen bleibt. Das ermöglicht aufgrund gewachsener Strukturen und unter Berücksichtigung individuell rechtlicher und gesellschaftlicher Rahmenbedingungen eine entsprechend flexible Reaktion. Es geht darum, ein System vergleichbarer Wirksamkeit zu schaffen und nicht gleiche Systeme der Abschlussprüfung.<sup>1392</sup>

<sup>1387</sup> Vgl. *Deutscher Bundestag* (Hrsg.) (2004a), S. 25 f.; *Baetge, J./Brötzmann, I.* (2004), S. 725; *Scheffler, E.* (2005), S. 479; *Ring, H.* (2005), S. 197; *Lenz, H.* (2004c), S. 1951; *Arbeitskreis Bilanzrecht der Hochschullehrer Rechtswissenschaft* (2004), S. 547 f.

<sup>1388</sup> Vgl. *Heininger, K./Bertram, K.* (2006), S. 905.

<sup>1389</sup> Vgl. *Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (Hrsg.)* (2005a), S. 756 f.

<sup>1390</sup> Siehe auch *Marten, K.-U./Köhler, A. G./Paulitschek, P.* (2006), S. 24, Fn. 13; *Lanfermann, G.* (2006), S. 43.

<sup>1391</sup> WPO und Berufssatzung regeln schon seit langem allgemeine Berufspflichten, formulieren persönliche und fachliche Zulassungsvoraussetzungen und weisen bspw. auf die grundsätzliche Unzulässigkeit von Erfolgshonoraren im Zuge der Abschlussprüfung hin, deren Regelung auf EU-Ebene erstmals aufgegriffen wird. Auch ein System der externen Qualitätskontrolle besteht in Deutschland bereits seit Verabschiedung der vierten WPO-Novelle im Jahr 2000. Vgl. *Naumann, K.-P./Feld, K.-P.* (2006), S. 875 f.; *Lanfermann, G.* (2006), S. 41.

<sup>1392</sup> Punktueller Anpassungsbedarf an europäische Vorgaben verbleibt im Wesentlichen nur bei zu ergänzenden Unabhängigkeitsregelungen im HGB. Vgl. *Naumann, K.-P./Feld, K.-P.* (2006), S. 874 f.

Trotz begrenzter Umsetzungserfordernisse verblieben europarechtliche Vorgaben, die noch in nationales Recht zu transformieren waren.<sup>1393</sup> Diese hat die Bundesregierung zeitnah aufgegriffen und bereits am 30. März 2006 den Referentenentwurf eines Berufsaufsichtsreformgesetzes (BAREfG) vorgestellt, das zwischenzeitlich vom Bundestag verabschiedet und am 5. September 2007 im Bundesgesetzblatt veröffentlicht worden ist. Dieses auch als 7. WPO-Novelle bezeichnete Gesetz stärkt die Berufsaufsicht, passt Vorschriften zur externen Qualitätskontrolle an und ändert u. a. die Zulassungsvoraussetzungen für Wirtschaftsprüfungsgesellschaften.<sup>1394</sup>

Bei der Frage, inwieweit die von der Bundesregierung beschlossenen Maßnahmen im Kontext der Abschlussprüfung zu einer Stärkung bzw. Wiederherstellung des Vertrauens in den Abschlussprüfer führen, sollen aufgrund ihrer weit reichenden Konsequenzen für den Berufsstand nunmehr im Anschluss die bereits erwähnten Gesetzesinitiativen BilReG, BilKoG, APAG und das BAREfG näher betrachtet werden. Nach Vorstellung der jeweiligen Regelungsinhalte erfolgt eine Beurteilung der möglichen Wirkung auf das Vertrauen in den Abschlussprüfer.

## **6.2.2 Bilanzrechtsreformgesetz**

### **6.2.2.1 Regelungsinhalt und Zielsetzung**

Das BilReG wurde am 9. Dezember 2004 verkündet und führte neben Änderungen im Bereich der Abschlussprüfung auch zu zahlreichen neuen Vorschriften zur Rechnungslegung von Kapital- und Personengesellschaften, der Konzernrechnungslegung sowie der Offenlegung von Abschlüssen.<sup>1395</sup> Die Änderungen im Bereich der Rechnungslegung waren im Wesentlichen nicht durch den deutschen Gesetzgeber motiviert, sondern beruhen auf konkreten Vorgaben der Europäischen Union, die in deutsches Recht transformiert werden mussten,<sup>1396</sup> während die Neugestaltung der Unabhängigkeitsvorschriften für den Abschlussprüfer einen Vorgriff auf die zu erwartenden Regelungen der mo-

<sup>1393</sup> Siehe *Lanfermann, G.* (2005), S. 2650.

<sup>1394</sup> Vgl. *Naumann, K.-P./Feld, K.-P.* (2006), S. 873.

<sup>1395</sup> Zum BilReG siehe *Meyer, C.* (2004); *Sultana, A./Willeke, C.* (2005b).

<sup>1396</sup> Hierbei handelt es sich um die IAS-Verordnung, die Modernisierungs-, Schwellenwert- und Fair-Value-Richtlinie. Vgl. *Arbeitskreis Bilanzrecht der Hochschullehrer Rechtswissenschaft* (2004), S. 547; *Wendlandt, K./Knorr, L.* (2004), S. 45-49; *Pfitzer, N./Oser, P./Orth, C.* (2004), S. 2593; *Peemöller, V. H./Oehler, R.* (2004b), S. 1159.

dernisierten Abschlussprüferrichtlinie darstellte.<sup>1397</sup> „Auslöser für die geänderten Vorschriften war ein nicht unerheblicher Vertrauensverlust der Öffentlichkeit gegenüber dem Berufsstand der Wirtschaftsprüfer.“<sup>1398</sup>

Der für die Abschlussprüfung relevante Teil des BilReG soll das Vertrauen in die Abschlussprüfung bzw. den Abschlussprüfer stärken.<sup>1399</sup> Der Grundsatz der Unabhängigkeit war auch schon vor dem BilReG gesetzlich geregelt. Die bestehenden Regelungen in HGB, WPO und Berufssatzung haben jedoch nicht verhindert, dass das Vertrauen der Kapitalmarktteilnehmer in den Abschlussprüfer nach Auffassung des Gesetzgebers gesunken ist. Zweifel an der Unabhängigkeit wurden primär auf Faktoren wie wirtschaftliches Eigeninteresse, die Gefahr der Selbstprüfung sowie ein zu enges Verhältnis zwischen Abschlussprüfer und Management zurückgeführt.<sup>1400</sup> Als Reaktion wurden die bisherigen Regelungen zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers bzw. von Wirtschaftsprüfungsgesellschaften teilweise erweitert und neu strukturiert.<sup>1401</sup> Hervorzuheben ist hier neben dem überarbeitete § 319 HGB, der für alle Abschlussprüfer gilt, der neu eingeführte § 319a HGB, der lediglich für Abschlussprüfer Relevanz besitzt, die den Jahresabschluss von Unternehmen öffentlichen Interesses, die einen organisierten Markt im Sinne des § 2 Abs. 5 WpHG in Anspruch nehmen, prüfen.<sup>1402</sup>

<sup>1397</sup> Vgl. *Deutscher Bundestag* (Hrsg.) (2004a), S. 25 f.; *Bischof, S.* (2006), S. 705; *Quick, R.* (2006), S. 45; *Meyer, C.* (2005), S. 41-43; *Sultana, A./Willeke, C.* (2005b), S. 162. Die Maßnahmen zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers sind neben der EU-Empfehlung zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers aus 2002, die in weiten Teilen Eingang in die Abschlussprüferrichtlinie fand, auch von den Unabhängigkeitsregelungen des SOA beeinflusst. Vgl. *Ring, H.* (2005), S. 198; *Hönsch, H.* (2005), S. 232; *Schmidt, S.* (2003), S. 779; *Peemöller, V. H./Oehler, R.* (2004a), S. 539. Im Februar 2002 hat die Bundesregierung ein als „10-Punkte-Plan“ bezeichnetes Programm zur Stärkung des Anlegerschutzes und der Unternehmensintegrität veröffentlicht. Ein konkretisierender Maßnahmenkatalog wurde im Februar 2003 vorgestellt, in dem sich internationale Entwicklungen widerspiegeln und der explizit auch die Stärkung der Rolle des Abschlussprüfers fordert. Vgl. *Köhler, A. G./Meyer, S./Mauelshagen, J.* (2004), S. 2623; *Hönsch, H.* (2005), S. 231; *Lanfermann, G.* (2004), S. 609.

<sup>1398</sup> *Sultana, A./Willeke, C.* (2005a), S. 217.

<sup>1399</sup> Zu europarechtlichen Vorgaben, die noch nicht durch das BilReG abgedeckt sind siehe *Naumann, K.-P./Feld, K.-P.* (2006), S. 881-883; *Lanfermann, G.* (2006), S. 41. Hierbei handelt es sich um die Ausweitung der Unabhängigkeitsvorschriften auf das Netzwerk des Abschlussprüfers, sowie die Ausdehnung der Verpflichtung zur Offenlegung von Prüfungs- und Beratungshonoraren und die Einführung einer Cooling Off-Periode bei Mitarbeiterwechseln vom Abschlussprüfer kapitalmarktorientierter Unternehmer zum Mandanten.

<sup>1400</sup> Vgl. *Baetge, J./Brötzmann, I.* (2004), S. 725.

<sup>1401</sup> Vgl. *Scheffler, E.* (2005), S. 483.

<sup>1402</sup> Die Regelungen sind entsprechend auch auf Wirtschaftsprüfungsgesellschaften anwendbar. § 319 Abs. 4 Satz 2 HGB wurde dahingehend ergänzt, dass § 319 Abs. 4 Satz 1 HGB auch dann gilt, wenn mehrere Gesellschafter, die mehr als 20% der Stimmrechte halten, jeweils einzeln oder zusammen nach § 319 Abs. 2 oder Abs. 3 HGB von der Abschlussprüfung ausgeschlossen sind, wodurch eine Umgehung der Vorschriften durch komplizierte Eigentümerstrukturen vermieden werden soll.

§ 319 Abs. 1 HGB rekodifiziert Voraussetzungen für die Bestellung zum Abschlussprüfer. Der zentrale Grundsatz der Sicherung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers kommt in § 319 Abs. 2 HGB zum Ausdruck. Danach ist der Abschlussprüfer von der Jahresabschlussprüfung ausgeschlossen, wenn Gründe geschäftlicher, finanzieller oder persönlicher Art vorliegen, nach denen die Besorgnis der Befangenheit bzw. der Anschein mangelnder Unabhängigkeit besteht. Hierzu ist es nicht notwendig, dass tatsächliche Befangenheit vorliegt oder der Abschlussprüfer sich für befangen hält.<sup>1403</sup> Für die Beantwortung der Frage der Befangenheit ist der jeweilige Einzelfall zu prüfen, wobei hier auch mögliche Safeguards, sprich Maßnahmen, die der Abschlussprüfer bzw. die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ergriffen hat, um die Besorgnis der Befangenheit auszuschließen, zu beachten sind.<sup>1404</sup> Die Erweiterung und gesetzestechnische Neuordnung des § 319 Abs. 2 HGB verdeutlicht zwar den Unabhängigkeitsgrundsatz, beinhaltet aber nichts grundlegend Neues. Zunehmende Rechtssicherheit bringt § 319 Abs. 3 HGB, der konkrete Ausschlussstatbestände aufgrund von unwiderlegbaren gesetzlichen Vermutungen neu fasst und teilweise erweitert.<sup>1405</sup> Zudem wurde im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens auf Anregung des Bundesrats ein neuer Satz 2 in den § 319 Abs. 3 HGB aufgenommen. Demnach ist ein Wirtschaftsprüfer auch dann von der Jahresabschlussprüfung ausgeschlossen, wenn der Ehegatte oder Lebenspartner einen der genannten Ausschlussgründe erfüllt.<sup>1406</sup> Hierzu zählt das Verbot finanzieller Verflechtungen,<sup>1407</sup> die gleichzeitige Beschäftigung als Organmitglied oder Arbeitnehmer und eine Beschränkung des Umsatzes mit der geprüften Gesellschaft auf 30 % des Gesamtumsatzes. Auch das Selbstprüfungsverbot wurde in § 319 Abs. 3 Nr. 3 HGB konkretisiert. Verboten ist demnach, wie bisher auch, die Mitwirkung an der Buchführung oder Aufstellung des Jahresabschlusses, sofern diese Tätigkeiten nicht nur von untergeordneter Bedeutung

<sup>1403</sup> Das begründete Misstrauen eines vorurteilslosen Dritten bzgl. der Unbefangenheit des Abschlussprüfers gilt als Ausschlussgrund. Vgl. *Sultana, A./Willeke, C.* (2005b), S. 160.

<sup>1404</sup> Vgl. *Hönsch, H.* (2005), S. 232; *Hülsmann, C.* (2005), S. 168. Eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft kann sich ex ante absichern, indem sie ein internes Informationssystem einrichtet, was über die Beziehungen der eigenen Mitarbeiter zu dem zu prüfenden Unternehmen unterrichtet und dafür Sorge trägt, dass Beziehungen unterbleiben oder gelöst werden, die die Besorgnis der Befangenheit auslösen. Vgl. *Baetge, J./Brötzmann, I.* (2004), S. 728.

<sup>1405</sup> Vgl. *Köhler, A. G./Meyer, S./Mauelshagen, J.* (2004), S. 2627. Die Aufzählung ist jedoch nicht abschließend und im Falle von konkreten Ausschlussstatbeständen können auch keine Safeguards als Gegenargument angeführt werden. Der Gesetzgeber kombiniert also in § 319 HGB einen prinzipienbasierten Ansatz (principle based) mit konkreten, kasuistischen Ausschlussstatbeständen (rule based). Vgl. *Arbeitskreis Bilanzrecht der Hochschullehrer Rechtswissenschaft* (2004), S. 548.

<sup>1406</sup> Der Vorschlag, das Verbot pauschal auf alle Verwandte ersten Grades auszudehnen, wurde abgelehnt. Vgl. *Hülsmann, C.* (2005), S. 168.

<sup>1407</sup> Diese sind auch bei nennenswertem Besitz von Schuldverschreibungen oder Optionen zu vermuten. Vgl. *Dobler, M.* (2005), S. 9; *Baetge, J./Brötzmann, I.* (2004), S. 728.

sind. Neu aufgenommen wurden hingegen die Ausschlusstatbestände der Mitwirkung an der Internen Revision in verantwortlicher Position,<sup>1408</sup> der Erbringen von Unternehmensleitungs- oder Finanzdienstleistungen,<sup>1409</sup> sowie der Erbringung eigenständiger versicherungsmathematischer Dienstleistungen oder Bewertungsleistungen,<sup>1410</sup> die sich nicht nur unwesentlich auf den Abschluss auswirken.

Weiterhin enthält das BilReG in Anlehnung an europäische Vorgaben erstmalig gesonderte Anforderungen an die Unabhängigkeit von Abschlussprüfern der Unternehmen, deren Eigen- oder Fremdkapital an der Börse gehandelt wird. So ist der § 319a HGB als *lex specialis* ausgestaltet und senkt die Umsatzgrenze für Abschlussprüfer, die Unternehmen öffentlichen Interesses prüfen von 30% auf 15% des Gesamtumsatzes.<sup>1411</sup> Zudem hat der Gesetzgeber trotz der anhaltenden Diskussion um eine mögliche externe Rotation an der internen Rotation nach sechs Jahren und einer anschließenden Cooling Off-Periode von drei Jahren festgehalten.<sup>1412</sup> Im Hinblick auf das Selbstprüfungsverbot wurden innerhalb des § 319a HGB zudem zwei weitere konkrete Tatbestände geschaffen. Zum einen gelten Rechts- oder Steuerberatungsleistungen, die über das Aufzeigen von Gestaltungsalternativen hinausgehen und sich nicht nur unwesentlich<sup>1413</sup> auf den Jahresabschluss auswirken, als unvereinbar mit der Abschlussprüfung.<sup>1414</sup> Damit hat der

<sup>1408</sup> Problematisch erscheint hier, dass die Angemessenheit und Wirksamkeit des Internen Kontrollsystems, zu dem auch die Interne Revision zählt, im Zuge der Abschlussprüfung zu beurteilen ist. Vgl. *Sultana, A./Willeke, C.* (2005b), S. 163.

<sup>1409</sup> Die Unzulässigkeit der Erbringung von Unternehmensleitungs- und Finanzdienstleistungen entspricht dem geltenden Grundsatz, dass der Abschlussprüfer keine Managementfunktionen übernehmen darf, da hier eine besonders enge Interessensverflechtung stattfindet. Vgl. *Quick, R.* (2006), S. 46.

<sup>1410</sup> Bewertungsergebnisse und hier insbesondere Unternehmensbewertungsgutachten und Pensionsgutachten finden regelmäßig Eingang in den Jahresabschluss. Vgl. *Sultana, A./Willeke, C.* (2005b), S. 164 f.; *Quick, R.* (2006), S. 46 f.

<sup>1411</sup> Auf die Umsetzung einer Regelung zum Verhältnis von prüfungsfremden Leistungen zu Abschlussprüfungen wurde indes verzichtet. Vgl. *Köhler, A. G./Meyer, S./Mauelshagen, J.* (2004), S. 2627.

<sup>1412</sup> Vgl. *Deutscher Bundestag* (Hrsg.) (2004a), S. 42 f. Letztendlich fand die externe Rotation auch keinen Eingang in die Abschlussprüferrichtlinie. Vgl. *Tiedje, J.* (2006), S. 601. Sie ist zwar aufgrund italienischer Intervention nicht grundsätzlich verboten, wird aber auch nicht explizit als Alternative zur internen Rotation angeführt.

<sup>1413</sup> Unwesentlich ist ein unbestimmter Rechtsbegriff, der wie andere unbestimmte Rechtsbegriffe im BilReG für Unsicherheit sorgt. Bei Abgrenzungsschwierigkeiten ist auf die Einschätzung eines sachverständigen und informierten Dritten abzustellen, wobei die Deutung weitgehend der Kommentarliteratur und Gerichten überlassen bleibt. Vgl. *Sultana, A./Willeke, C.* (2005a), S. 213; *Hülsmann, C.* (2005), S. 171; *Röhrich, V.* (2001), S. 83 f.; *Quick, R.* (2006), S. 47; *Baetge, J./Brötzmann, I.* (2004), S. 727 f.

<sup>1414</sup> Die Zulässigkeit der Steuerberatung orientiert sich am Allweiler Urteil des BGH vom 21.4.1997, II ZR 317/95 (Allweiler), wonach Steuerberatung und gleichzeitige Abschlussprüfung grundsätzlich erlaubt ist. Hierbei sind aber die allgemeinen Grundsätze des Selbstprüfungsverbots und die so genannte funktionale Entscheidungszuständigkeit des Mandanten zu beachten. Vgl. kritisch *Müller, W.* (2003), S. 744-747.

Gesetzgeber die Vereinbarkeit von Steuerberatung und Abschlussprüfung stärker eingeschränkt als es bisher der Fall war, wobei die Gesetzesbegründung explizit darauf hinweist, dass Steuer- und Rechtsberatung in weitaus überwiegendem Umfang nach wie vor zulässig ist.<sup>1415</sup> Zum anderen darf der Abschlussprüfer in dem zu prüfenden Geschäftsjahr nicht in bedeutsamen Umfang an der Entwicklung, Einrichtung und Einführung von Rechnungslegungsinformationssystemen mitgewirkt haben.<sup>1416</sup>

Die Nichtbeachtung der Regelungen der §§ 319 und 319a HGB ziehen berufs-, handels-, gesellschafts- und zivilrechtliche Konsequenzen nach sich.<sup>1417</sup> So sind bei einem Verstoß gegen § 319 Abs. 1 HGB bspw. die Bestellung des Abschlussprüfers und der testierte Jahresabschluss gemäß §§ 241 Nr. 3 und 256 Abs. 1 Nr. 3 AktG nichtig.<sup>1418</sup> Ein Verstoß gegen die Bestimmungen der §§ 319 Abs. 2 ff. und 319 a HGB schränkt die Gültigkeit des Bestätigungsvermerk hingegen nicht ein.<sup>1419</sup> Allerdings verliert der Abschlussprüfer seinen Vergütungsanspruch, da der Vertrag gemäß § 134 BGB nichtig wäre und zudem sind erhebliche Auswirkungen aufgrund von möglichen Reputationsverlusten anzunehmen.<sup>1420</sup>

Des Weiteren werden Unternehmen durch das BilReG bei Einzelabschlüssen gemäß § 285 Nr. 17 HGB und bei Konzernabschlüssen gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 9 HGB verpflichtet, im Anhang das im Geschäftsjahr als Aufwand erfasste Honorar des Abschlussprüfers, aufgliedert nach Abschlussprüfung, Bestätigungs- oder Bewertungsleistungen, Steuerberatungsleistungen sowie sonstigen Leistungen anzugeben.<sup>1421</sup> Auch

<sup>1415</sup> Vgl. *Deutscher Bundestag* (Hrsg.) (2004a), S. 41. Es ist nahezu unmöglich, eine klare Grenze zwischen zulässiger und unzulässiger Steuerberatung zu ziehen, so dass bei Berufsangehörigen Unsicherheit besteht. Vgl. *Ring, H.* (2005), S. 201; *Scheffler, E.* (2005), S. 485; *Peemöller, V. H./Oehler, R.* (2004b), S. 1160 f. Zudem besteht die Möglichkeit, dass der Aufsichtsrat Steuerberatung durch den Abschlussprüfer kategorisch ablehnt, um nicht jedes Jahr erneut die Gefährdung der Unabhängigkeit beurteilen zu müssen und so sein Haftungsrisiko verringert. Vgl. *Sultana, A./Willeke, C.* (2005a), S. 214. Zum Zusammenhang zwischen Haftung des Aufsichtsrats und Auswahl des Abschlussprüfers siehe *Köhler, A. G. et al.* (2005), S. 505.

<sup>1416</sup> Vgl. *Hülsmann, C.* (2005), S. 166. Rechtsunsicherheit wird beseitigt, da klargestellt wird, dass Auschlussstatbestände der §§ 319 Abs. 3 und 319a HGB keine abschließende Aufzählung darstellen. Vgl. *Köhler, A. G./Meyer, S./Mauelshagen, J.* (2004), S. 2627.

<sup>1417</sup> Siehe hierzu *Sultana, A./Willeke, C.* (2005a), S. 216.

<sup>1418</sup> Hierdurch erfährt auch die externe Qualitätskontrolle eine Aufwertung, da diese nunmehr in § 319 Abs. 1 HGB kodifiziert ist. Vgl. *Peemöller, V. H./Oehler, R.* (2004a), S. 539 f.

<sup>1419</sup> Vgl. *Deutscher Bundestag* (Hrsg.) (2004a), S. 37 f.; *Gelhausen, H. F./Heinz, S.* (2005), S. 699.

<sup>1420</sup> Siehe *Sultana, A./Willeke, C.* (2005a), S. 216; *Gelhausen, H. F./Heinz, S.* (2005), S. 699-701.

<sup>1421</sup> Zu den Anhangangaben bzgl. der Honorare für Leistungen des Abschlussprüfers siehe auch *Bischof, S.* (2006). Zu Auswirkungen eines getrennten Ausweises auf die Wahrnehmung durch Jahresabschlussadressaten in den USA siehe die Studie von *Mishra, S./Raghumandan, K./Rama, D. V.* (2005).

diese Bestimmungen dienen nach Ansicht des Gesetzgebers der Sicherung der Unabhängigkeit.<sup>1422</sup>

#### 6.2.2.2 Auswirkungen auf Vertrauen in den Abschlussprüfer

Auf den ersten Blick sind die Maßnahmen des BilReG grundsätzlich geeignet, das Vertrauen in den Abschlussprüfer zu stärken.<sup>1423</sup> Die Ausschlusstatbestände legen intuitiv den Verdacht von Interessenskonflikten bzw. mangelnder Unabhängigkeit nahe, von dem dann wiederum auf eine geringere Vertrauenswürdigkeit geschlossen werden kann. Allerdings greift dieser unterstellte monokausale Ursache-Wirkungszusammenhang zu kurz. Bei finanziellem Eigeninteresse, der Gefahr der Selbstprüfung und einem zu engen Verhältnis zwischen Abschlussprüfer und Management wird davon ausgegangen, dass die Unabhängigkeit gefährdet ist. Jedoch stellt die Neuformulierung des § 319 Abs. 2 HGB keine gänzlich neue Regelung dar, sondern verdeutlicht lediglich bestehende Grundsätze. Diese Klarstellung ist zwar zu begrüßen, der hieraus resultierende Nutzen dürfte sich für informierte Investoren allerdings in Grenzen halten, während uninformierte Investoren kaum in der Lage sein werden, die Unterschiede im Vergleich zur alten Regelung zu erfassen. Sinnvoll erscheint auch die Möglichkeit, die Besorgnis der Befangenheit durch sog. Safeguards zu heilen, wobei jedoch zu beachten ist, dass hierdurch findigen, nicht vertrauenswürdigen Akteuren die Möglichkeit gegeben wird, Schlupflöcher zu identifizieren und somit ggf. trotz tatsächlich mangelnder Unabhängigkeit als Abschlussprüfer tätig zu werden.

Mehr Orientierung versprechen die konkreten Ausschlusstatbestände des § 319 Abs. 3 HGB. Das Verbot der finanziellen Verflechtung, der parallelen Beschäftigung als Organmitglied oder Arbeitnehmer im geprüften Unternehmen und die Umsatzbeschränkung auf 30 % des Gesamtumsatzes schließt potenzielle Abschlussprüfer von der Prü-

<sup>1422</sup> Vgl. *Deutscher Bundestag* (Hrsg.) (2004a), S. 29. Eine grundsätzliche Genehmigungspflicht für prüfungsfremde Leistungen durch den Aufsichtsrat ist hingegen nicht kodifiziert worden, da der Gesetzgeber u. a. Art. 7.2.1 DCGK und § 111 Abs. 4 AktG, der bestimmte Geschäfte von der Genehmigung durch den Aufsichtsrat abhängig macht, hier für ausreichend hält. Vgl. *Köhler, A. G./Meyer, S./Mauelshagen, J.* (2004), S. 2627; *Scheffler, E.* (2005), S. 485; *Baetge, J./Brötzmann, I.* (2004), S. 730; *Hülsmann, C.* (2005), S. 172; *Deutscher Bundestag* (Hrsg.) (2004a), S. 27 f. Von einem Verbot gerichtlicher Interessensvertretung ist, obwohl es im Entwurf noch vorgesehen war, letztendlich auch abgesehen worden. Vgl. *Hülsmann, C.* (2005), S. 171.

<sup>1423</sup> Den Mehrkosten durch die Regelungen steht nach Einschätzung der Bundesregierung ein Gewinn an Objektivität und Vertrauen in die Abschlussprüfung gegenüber. *Deutscher Bundestag* (Hrsg.) (2004a), S. 2.

fung aus, bei denen nicht nur dem Anschein nach, sondern tatsächlich davon auszugehen ist, dass sie nicht unabhängig sind. Die Auswahl der Ausschlussstatbestände ist zwar verständlich und eingängig, muss aber dennoch als willkürlich angesehen werden.<sup>1424</sup> So wird sich eine geringe finanzielle oder berufliche Verflechtung nicht zwingend negativ auf die Unabhängigkeit auswirken, ebenso wie nicht abschließend zu klären ist, wie so ein Umsatzanteil von 25% als unkritisch gesehen wird, während eine Größenordnung von 30% zur unwiderlegbaren Vermutung mangelnder Unabhängigkeit führt. Im Kontext der Umsatzgrenzen ist auch noch hervorzuheben, dass diese zwar grundsätzlich geeignet sein mögen, organisationales Vertrauen in eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zu fördern, das gilt jedoch nicht auf Ebene des einzelnen Abschlussprüfers. Je nach Größe und Umfang des Mandats lässt sich nämlich ein Großteil seines jährlichen Einkommens auf die Tätigkeit beim jeweiligen Mandanten zurückführen, so dass es ihm durchaus an Unabhängigkeit mangeln kann.

Mit Einführung des § 319 Abs. 3 Satz 2 HGB werden Wirtschaftsprüfer auch dann von der Jahresabschlussprüfung ausgeschlossen, wenn Ehegatten oder Lebenspartner einem der genannten Ausschlussgründe unterliegen. Hierdurch wird die Möglichkeit, bestehende Ausschlussgründe zu umgehen, wirksam eingeschränkt. Auf der anderen Seite scheint die Beschränkung auf den Ehe- oder Lebenspartner zwar dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit nach angemessen aber dennoch beliebig. Nicht vertrauenswürdige Abschlussprüfer werden bei der Architektur von Umgehungsstrukturen nicht nur auf ihre eigenen Partner zurückgreifen. Möglicherweise ist der Gesetzgeber davon ausgegangen, dass die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers auch deshalb gefährdet ist, weil der Ehe- oder Lebenspartner Druck aufbaut, um den eigenen Interessen Nachdruck zu verleihen. Es stellt sich jedoch die Frage, ob Druck oder Erpressungspotenzial des eigenen Partners größer sind als eines geschäftlich erfolgreichen und vermögenden Elternteils. Konsequenz zu Ende gedacht und überspitzt ausgedrückt ist ein Wirtschaftsprüfer zukünftig also besser beraten, sich nicht mehr auf feste private Partnerschaften einzulassen, aufgrund derer er evtl. zukünftig das ein oder andere Mandat ablehnen muss. Dann allerdings stellt sich die Frage, ob ein solcher Abschlussprüfer vertrauenswürdiger ist oder einer, der in feste familiäre Strukturen eingebunden ist. Dieses kleine Gedanken-spiel soll verdeutlichen, wie komplex, wenn nicht gar unmöglich es erscheint, Regeln-

---

<sup>1424</sup> Gesetze sind nie vollständig. Zu Umgebungsmöglichkeiten der Regelungen des BilReG siehe grundlegend Lenz, H. (2004b).



gen zu verabschieden, die eindeutig in die gewünschte Richtung der Vertrauensstärkung wirken.

Es gilt, den Grundsatz des Selbstprüfungsverbots zu beachten, der Beratungstätigkeiten jedoch nicht generell ausschließt. § 319 Abs. 3 HGB konkretisiert diese wenig dezidierte Aussage und führt konkrete Tätigkeiten an, die gegen das Selbstprüfungsverbot verstoßen, sofern sie nicht von untergeordneter Bedeutung sind. Verboten war und bleibt die Mitwirkung an der Buchführung oder Aufstellung des Jahresabschlusses beim zu prüfenden Unternehmen, so dass hiervon keine grundsätzlichen Änderungen im Prozess der Vertrauensattribution zu erwarten sind. Neu aufgenommen und den tatsächlichen Gegebenheiten angepasst wurde die Unzulässigkeit der gleichzeitigen Mitwirkung an der Internen Revision in verantwortlicher Position. Dieses ist unmittelbar einsichtig, da die Interne Revision Teil des Internen Kontrollsystems und somit prüfungsrelevant ist. Neben der Erbringung von Unternehmensleitungs- oder Finanzdienstleistungen stellt auch die Durchführung eigenständiger versicherungsmathematischer Dienst- oder Bewertungsleistungen, die sich nicht nur unwesentlich auf den Jahresabschluss auswirken, einen Ausschlussgrund dar. Auch wenn diese Aufzählung nicht abschließend ist, ist davon auszugehen, dass hiervon im Wesentlichen die Szenarien erfasst werden, bei denen tatsächlich von einer Gefahr der Selbstprüfung und somit eingeschränkter Unabhängigkeit auszugehen ist, wobei unbestimmte Rechtsbegriffe jedoch Interpretationsspielräume lassen.

In diesem Zusammenhang wird regelmäßig die Frage aufgeworfen, ob die Gefahr der Selbstprüfung bzw. die eingeschränkte Unabhängigkeit den Nutzen, der aus parallelen Beratungsleistungen resultiert, überlagert. In Kontext der Vertrauensgewährung steht hier jedoch nicht das ökonomische Kalkül im Vordergrund,<sup>1425</sup> sondern vielmehr die Frage, ob Kompetenzzuwächse gegenüber möglichen Integritätsmängeln im Zuge der Vertrauensattribution überwiegen. Blendet man die Gefahr zunehmender Abhängigkeit konsequent aus, so führen zusätzliche Beratungsleistungen oft zu detaillierten und umfangreichen nützlichen Kenntnissen, die sich positiv auf die Abschlussprüfung auswir-

---

<sup>1425</sup> Das Anbieten von Nichtprüfungs-Dienstleistungen kann zu Informationsvorteilen führen und Kosten reduzieren. Vgl. *Quick, R./Warming-Rasmussen, B.* (2005), S. 139, 154; *Peel, M. J./O'Donnell, E.* (1995), S. 214.

ken können.<sup>1426</sup> Geht man jedoch davon aus, dass die von der Öffentlichkeit beobachtbaren medienwirksamen Fehlleistungen der Abschlussprüfer, die zu einem Vertrauensverlust geführt haben, primär auf mangelnde Integrität und nicht mangelnde Kompetenz zurückzuführen sind, so ist ein Verbot von Tätigkeiten, bei deren Vorliegen auf die Gefahr einer Selbstprüfung geschlossen werden kann, im Zuge der Wiederherstellung des Vertrauens und unabhängig von Effizienzüberlegungen als richtig anzusehen. „A lack of independence can neither be justified by efficiency arguments nor by the chance of increased effectiveness in the auditing and consulting areas.“<sup>1427</sup> Möglicherweise führt die weitere Einschränkung der Erbringung von zusätzlichen Beratungsleistungen beim jeweiligen Abschlussprüfer aber auch dazu, dass er bei unterstelltem Selbstinteresse keinen Anreiz mehr verspürt, sich über Gebühr in der Beziehung zu engagieren, da er keine Zusatzaufträge mehr generieren kann und somit dauerhaft kein Vertrauensverhältnis entsteht. Selbst wenn der Abschlussprüfer eine vertrauensvolle Beziehung wünscht, nimmt durch das Verbot bis dahin zulässiger Beratungstätigkeiten die Interaktionsfrequenz ab, was sich dann tendenziell wiederum negativ auf den beziehungsabhängigen Vertrauensaufbau auswirkt. Denkbar ist ebenfalls, dass die Zulässigkeit von Beratungsaufträgen sogar die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers gegenüber dem Unternehmen stärkt, da auch der Mandant aus Effizienzgründen an einer langfristigen, vertrauensvollen Beziehung interessiert ist.<sup>1428</sup>

Das eben Gesagte lässt sich auch auf die verschärften Unabhängigkeitsvorschriften für Abschlussprüfer von Unternehmen anwenden, deren Eigen- oder Fremdkapital an der Börse gehandelt wird. Der Kreis der potenziellen Abschlussprüfer wird weiter eingeschränkt. So sinkt die Umsatzgrenze von 30% auf 15% des Gesamtumsatzes. Daneben kann die Pflicht zur internen Rotation als eine weitere Möglichkeit zur Stärkung der Unabhängigkeit, nicht aber als Garant dafür gesehen werden. Auch hier stellt sich die Frage, inwieweit die Unabhängigkeit bloß dem Anschein nach oder tatsächlich gefährdet ist. So wird ein integrierter Abschlussprüfer mit hohen moralischen Werten im Zeitablauf nicht zwingend weniger vertrauenswürdig erscheinen bzw. sein.

---

<sup>1426</sup> Vgl. *Scheffler, E.* (2005), S. 485. Im Umkehrschluss können Erfahrungen aus der Abschlussprüfung auch für Beratungsaufträge eingesetzt werden. Vgl. *Sultana, A./Willeke, C.* (2005b), S. 162.

<sup>1427</sup> *Quick, R./Warming-Rasmussen, B.* (2005), S. 153.

<sup>1428</sup> Vgl. *Quick, R./Warming-Rasmussen, B.* (2005), S. 139. Zudem lässt der Wegfall von Beratungsleistungen den Beruf für Hochschuleinsteiger ggf. uninteressant erscheinen. Vgl. *Quick, R.* (2006), S. 44.

Auch die Ausweitung des Selbstprüfungsverbots gemäß § 319a HGB in Hinblick auf gestaltende und nicht nur unwesentliche Rechts- und Steuerberatungsleistung sowie die Entwicklung, Einrichtung und Einführung von Rechnungslegungsinformationssystemen schränkt den Kreis potenzieller Abschlussprüfer weiter ein. Da davon auszugehen ist, dass sich diese Tätigkeiten wesentlich auf den Jahresabschluss auswirken können, scheint es zur Sicherung der Unabhängigkeit zweckmäßig, diese einem potenziellen Abschlussprüfer zu untersagen. Die neue, differenzierte Regelung erhöht die Anforderungen an die Unabhängigkeit, wenn Unternehmen geprüft werden, die für die Organisation und Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts bedeutend sind, ohne dabei mittelständische Prüfer zu belasten.<sup>1429</sup> Mit der Unterscheidung zwischen Abschlussprüfern, die börsennotierte Unternehmen prüfen und sonstigen Abschlussprüfern folgt der Gesetzgeber zwar dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit, dieser kann die Vertrauensattribution jedoch negativ beeinflussen. Integrität und Wohlwollen an sich sind nicht abhängig vom Vorliegen bestimmter Tatbestände oder Sachverhalte. Die differenzierten Regelungen beschwören jetzt u. U. eine artifizielle Abstufung zwischen vertrauenswürdigen und besonders vertrauenswürdigen Verhalten hinauf, so dass aufgrund der Ausstrahlungswirkung des § 319a HGB übertriebene Erwartungen gegenüber den Abschlussprüfern bestehen, die nicht dem Regelungsbereich des § 319a HGB unterliegen.<sup>1430</sup>

Das BilReG verpflichtet Unternehmen bei Einzelabschlüssen gemäß § 285 Nr. 17 HGB und bei Konzernabschlüssen gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 9 HGB, das im Geschäftsjahr als Aufwand erfasste Honorar des Abschlussprüfers, aufgegliedert nach Abschlussprüfung, sonstigen Bestätigungs- oder Bewertungsleistungen, Steuerberatungsleistungen sowie sonstigen Leistungen, im Anhang anzugeben. Hierdurch soll den Adressaten des Jahresabschlusses eine Möglichkeit gegeben werden, zu beurteilen, ob die Unabhängigkeit als gefährdet anzusehen ist. Prüfungshonorare können zwar ein geeigneter Indikator für die Unabhängigkeit des Prüfers sein,<sup>1431</sup> jedoch kann insbesondere bei uninformierten Aktionären davon ausgegangen werden, dass diese in der Regel nicht über geeignete Beurteilungsmaßstäbe verfügen, um eine entsprechendes Urteil zu fällen. Neben einer grundsätzlichen Warnfunktion führt die Nennung absoluter Beträge zudem, je nach individuellem Erfahrungshorizont, evtl. zu einer Übersensibilisierung, was sich dann wiederum negativ auf die mögliche Vertrauensgewährung auswirken kann.

<sup>1429</sup> Siehe Baetge, J./Brötzmann, I. (2004), S. 726.

<sup>1430</sup> Vgl. Scheffler, E. (2005), S. 484; Baetge, J./Brötzmann, I. (2004), S. 726.

<sup>1431</sup> Vgl. z. B. Tiedje, J. (2006), S. 596.

Neben der Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit durch den Vertrauensgeber beeinflussen die Neuregelungen der §§ 319, 319a HGB auch unmittelbar das Entscheidungskalkül des Vertrauensnehmers, sprich des Abschlussprüfers. So geben explizite Regelungen und Verbote einen Handlungsrahmen vor und drohende gesetzliche Sanktionen oder auch mögliche Reputationsverluste führen bei einem egoistischen Akteur zu einer Anpassung des eigenen Verhaltens. Neben der wahrnehmungssteuernden Komponente, gerade im Hinblick auf die Attribution von Vertrauen in das System der Abschlussprüfung, weisen die Maßnahmen zur Steigerung der Unabhängigkeit also auch eine verhaltenssteuernde Komponente auf, die dazu führt, dass sich der Abschlussprüfer tatsächlich vertrauenswürdiger bzw. vertrauensadäquat verhält.<sup>1432</sup> Unabhängig davon, ob Investoren zu dem Schluss kommen, dass sie dem Abschlussprüfer vertrauen können, ist mit einer Verhaltensänderung des Abschlussprüfers zu rechnen. Hierin liegt jedoch auch eine Gefahr. Verbote führen zu einer Einschränkung der Verhaltensspielräume des Abschlussprüfers und somit zur Möglichkeit einer genaueren Verhaltensprognose, was sich zwar positiv auf die Vertrauensgewährung im weiten Sinn, aber negativ im Kontext der Vertrauensgewährung im engen Sinn auswirken kann. Vertrauenswürdiges Verhalten zeigt sich gerade da, wo es herausgefordert wird. Die Entstehung einer vertrauensvollen Beziehung im engen Sinn ist darauf angewiesen, dass sich der Vertrauensnehmer wohlwollend verhalten kann, was jedoch nicht möglich ist, wenn zunehmende Regulierung Handlungsmöglichkeiten so weit beschränkt, dass der Vertrauensgeber nicht mehr in der Lage ist zu unterscheiden, ob sich der Abschlussprüfer aus freien Stücken oder aufgrund von Zwängen integer verhält. Vertrauenswürdigkeit, im Sinne moralisch integren bzw. wohlwollenden Verhaltens, zeigt sich also gerade dann, wenn es so scheint, dass der Abschlussprüfer eben nicht unabhängig ist.

Im Endeffekt stellt Unabhängigkeit lediglich einen Indikator für vertrauenswürdigen Verhalten dar. Die Maßnahmen des BilReG zielen primär auf Sicherung der Unabhängigkeit dem Anschein nach ab. Hiervon kann jedoch nicht risikolos und widerspruchsfrei auf die tatsächliche Unabhängigkeit geschlossen werden. Da die Leistung und zugrunde liegende motivationale Disposition des Abschlussprüfers aber nicht direkt zu beobachten und zu beurteilen ist, stellen die Regelungen zur Unabhängigkeit ein zentrales Kriterium zur Beurteilung der Integrität des Abschlussprüfers dar und können den

---

<sup>1432</sup> Auf der anderen Seite steigt die Wahrscheinlichkeit, dass bei der Berufsausübung Fehler begangen und so ggf. Berufspflichten verletzt werden, mit zunehmender Komplexität der Normen an. Vgl. Schmidt, S. (2006), S. 265.

Vertrauensaufbau auf systemischer Ebene begünstigen, während persönliches Vertrauen nach wie vor auf direkte Interaktion angewiesen ist. Wie im voran stehenden Absatz bereits anklang, stellt tatsächliche Unabhängigkeit bei Abwesenheit exogener Unsicherheit lediglich eine im Normalfall hinreichende,<sup>1433</sup> aber keineswegs notwendige Bedingung für die Attribution von Vertrauenswürdigkeit dar. So kann sich auch ein abhängiger Akteur hochgradig integer verhalten. Daher ist im Zuge immer wieder aufkommender Vertrauensdiskussionen nicht nur auf das Kriterium der Unabhängigkeit abzustellen.

## 6.2.3 Bilanzkontrollgesetz

### 6.2.3.1 Regelungsinhalt und Zielsetzung

Das BilKoG trat am 21. Dezember 2004 in Kraft. Hierdurch wurde ein zweistufiges Enforcementverfahren zur Überwachung der Ordnungsmäßigkeit der Abschlüsse kapitalmarktorientierter Unternehmen etabliert.<sup>1434</sup> Ziel ist es, Unregelmäßigkeiten bei der Aufstellung von Unternehmensabschlüssen präventiv entgegenzuwirken bzw. diese aufzudecken und den Kapitalmarkt darüber zu informieren.<sup>1435</sup> So soll das Vertrauen der Anleger in die Rechnungslegung kapitalmarktorientierter Unternehmen gestärkt werden.<sup>1436</sup> Dem Enforcementverfahren unterliegen nur Unternehmen, deren Wertpapiere an einer deutschen Börse zum Handel im amtlichen oder geregelten Markt zugelassen sind. In dem Verfahren wird durch eine außerhalb des Unternehmens stehende Instanz, die nicht mit dem Abschlussprüfer identisch ist, festgestellt, ob der letzte Jahresabschluss oder zuletzt gebilligte Konzernabschluss ebenso wie der Lagebericht den gesetzlichen Vorschriften einschließlich der Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung und den sonstigen durch Gesetzen zugelassenen Rechnungslegungsstandards entspricht.<sup>1437</sup> Auch wenn es nicht Aufgabe der Enforcementstelle ist, die Leistung des Abschlussprüfers direkt zu beurteilen, so ist doch davon auszugehen, dass sich hiervon zumindest indirekte Auswirkungen für den mit der gesetzlichen Jahresabschlussprüfung

<sup>1433</sup> Ausnahmen sind denkbar, wenn der tatsächlich unabhängige Akteur Kompetenzmängel aufweist, die eine Vertrauensattribution verhindern.

<sup>1434</sup> Zu Aufgaben und ersten Erfahrungen mit der Arbeit der Enforcementstelle siehe grundlegend Scheffler, E. (2006).

<sup>1435</sup> Das Enforcementverfahren wirkt also sowohl präventiv als auch repressiv.

<sup>1436</sup> Vgl. *Deutscher Bundestag* (Hrsg.) (2004c), S. 11; Scheffler, E. (2006), S. 14; Gahlen, D./Schäfer, A. (2006), S. 1619; Böcking, H.-J./Dutzi, A. (2006), S. 11; Baetge, J./Thiele, S./Matena, S. (2004), S. 428.

<sup>1437</sup> Vgl. Mattheus, D./Schwab, M. (2004), S. 1099; Scheffler, E. (2006), S. 17 f. Siehe auch § 342b Abs. 2 Satz 1 HGB und § 37n WpHG.

betrauten Personenkreis ergeben.<sup>1438</sup> In diesem Zusammenhang ist auch die Gefahr von Reputationsverlusten hervorzuheben.

Auf der ersten Stufe des Enforcementverfahrens steht die in Form eines privatrechtlichen Vereins organisierte Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR). Sie nimmt ihre Tätigkeit bei konkreten Anhaltspunkten für einen Verstoß gegen Rechnungslegungsnormen,<sup>1439</sup> auf Verlangen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) oder anlassunabhängig im Rahmen von Stichproben<sup>1440</sup> auf.<sup>1441</sup> Die Prüfungen durch die DPR stellen jedoch keine erneute, vollumfängliche Abschlussprüfung im Sinn des § 317 HGB dar und die Prüfer der DPR müssen eigenverantwortlich beurteilen, welche kritischen Sachverhalte im Einzelfall einer näheren Betrachtung unterzogen werden.<sup>1442</sup> Die Zusammenarbeit mit der DPR erfolgt grundsätzlich freiwillig und Unternehmen können diese verweigern. In einem solchen Fall ist dann die mit hoheitlichen Befugnissen ausgestattete BaFin für das Verfahren zuständig.<sup>1443</sup> Gleiches gilt auch, wenn das Unternehmen mit dem Ergebnis der Prüfung nicht einverstanden ist, erhebliche Zweifel an der Richtigkeit des Ergebnisses der Prüfung durch die DPR bestehen

<sup>1438</sup> Vgl. Baetge, J./Thiele, S./Matena, S. (2004), S. 201; Gahlen, D./Schäfer, A. (2006), S. 1619; Scheffler, E. (2005), S. 484; Böcking, H.-J./Dutzi, A. (2006), S. 11; Gelhausen, H. F./Hönsch, H. (2005), S. 521.

<sup>1439</sup> Bei der Anlassprüfung kann es sich um Hinweise Betroffener, aber auch Dritter handeln. Es müssen jedoch konkrete Umstände vorliegen, die den Verdacht rechtfertigen. Bloße Vermutungen, Spekulationen oder Hypothesen reichen nicht aus. Vgl. *Deutscher Bundestag* (Hrsg.) (2004c), S. 14; Baetge, J./Thiele, S./Matena, S. (2004), S. 210. Die Anlassprüfung unterbleibt zudem, wenn offensichtlich kein konkretes Interesse der Öffentlichkeit besteht. Presseberichte bspw. stellen eigentlich noch keine konkreten Anhaltspunkte dar, aber das Warten auf weitere Evidenz kann schädlich sein, so dass man regelmäßig auf bloßen Vermutungen angewiesen ist. Vgl. Gelhausen, H. F./Hönsch, H. (2005), S. 515; Hennrichs, J. (2004), S. 402 f.

<sup>1440</sup> Die Stichproben werden nach Börsensegmenten geschichtet, so dass DAX, MDAX, TecDAX oder SDAX- Unternehmen alle vier bis fünf und andere kapitalmarktorientierte Unternehmen alle acht bis zehn Jahre geprüft werden. Bei der Stichprobenauswahl findet neben der Zufallswahl in ca. einem Fünftel der Fälle eine Auswahl nach risikoorientierten Gesichtspunkten wie bspw. einem erstmaligen Börsenlisting oder kritischer Branchenentwicklung statt. Vgl. Scheffler, E. (2006), S. 16; Gahlen, D./Schäfer, A. (2006), S. 1620; *Deutscher Bundestag* (Hrsg.) (2004c), S. 14.

<sup>1441</sup> Siehe § 342b Abs. 2 Satz 3 HGB. Eine Prüfung durch die Enforcementstelle unterbleibt bei Klage auf Nichtigkeit gemäß § 256 AktG oder wenn hinsichtlich desselben Sachverhalts nach §§ 142 oder 258 AktG ein Sonderprüfer bestellt worden ist. Vgl. Gelhausen, H. F./Hönsch, H. (2005), S. 517. Zur Nichtigkeitsklage und Sonderprüfungen siehe Hennrichs, J. (2004), S. 386-398.

<sup>1442</sup> Vgl. Köhler, A. G./Meyer, S./Mauelshagen, J. (2004), S. 2628 f.; Scheffler, E. (2006), S. 14 f.; Böcking, H.-J./Dutzi, A. (2006), S. 13; Ernst, C. (2004), S. 937; Freisleben, N. (2007), S. 104. Die an einem Prüfverfahren beteiligten Personen müssen gegenüber dem Unternehmen und dem Abschlussprüfer unabhängig sein.

<sup>1443</sup> Das BilKoG will die Vorteile zweier Modelle kombinieren. So wird auf das Selbstregulierungspotenzial der Wirtschaft zurückgegriffen, ohne das Enforcement der Beliebigkeit einer ausschließlich privaten Selbstverwaltung auszusetzen. Vgl. Hennrichs, J. (2004), S. 400.

oder an der Ordnungsmäßigkeit der Prüfungsdurchführung gezweifelt wird.<sup>1444</sup> Ist ein wesentlicher Fehler<sup>1445</sup> von der DPR im Einvernehmen mit dem Unternehmen oder von der BaFin festgestellt worden, so ist dieser regelmäßig bekanntzumachen.<sup>1446</sup> Die Bekanntmachung eines festgestellten Fehlers samt den wesentlichen Teilen der Begründung hat unverzüglich und ohne verharmlosende Kommentare im elektronischen Bundesanzeiger oder über ein elektronisch betriebenes Informationsverbreitungssystem zu erfolgen.<sup>1447</sup> Der Verzicht auf Veröffentlichung aufgrund von mangelndem öffentlichen Interesse wird zumeist nur bei Bagatellfällen möglich sein. Auch der Veröffentlichungsverzicht aufgrund von berechtigtem Interesse des Unternehmens stellt eine Ausnahme dar, da das Interesse der Kapitalmarktteilnehmer regelmäßig höher einzuschätzen ist.<sup>1448</sup>

Eine Beteiligung des Abschlussprüfers auf der ersten Stufe des Enforcementverfahrens ist von Gesetzes wegen nicht zwingend vorgesehen. Tritt er der DPR im Auftrag des Unternehmens jedoch freiwillig gegenüber auf, so ist er verpflichtet, richtige und vollständige Auskünfte zu erteilen und richtige und vollständige Unterlagen vorzulegen.<sup>1449</sup> Gegenüber der BaFin hingegen ist der Abschlussprüfer unmittelbar verpflichtet, Auskünfte zu geben und Unterlagen vorzulegen, soweit dies zur Prüfung erforderlich ist.<sup>1450</sup> Die Auskunftspflicht beschränkt sich aber auf Tatsachen, die ihm im Rahmen der Abschlussprüfung bekannt geworden sind. Des Weiteren gibt es eine unmittelbare Verbin-

<sup>1444</sup> Siehe § 37p Abs. 1 Satz 2 WpHG.

<sup>1445</sup> Zu wesentlichen Fehlern und wie diese bestimmt werden siehe *Scheffler, E.* (2006), S. 17. So können auch ergebnisunwirksame Fehler je nach Entscheidungsrelevanz für den Kapitalmarkt wesentlich sein. Vgl. *Gahlen, D./Schäfer, A.* (2006), S. 1621.

<sup>1446</sup> Vgl. § 37q Abs. 2 WpHG. Das Gesetz enthält keine Regelungen zur Fehlerberichtigung, so dass gesellschaftsrechtliche Vorgaben und die jeweiligen Rechnungslegungsstandards zu beachten sind. Vgl. *Mattheus, D./Schwab, M.* (2004), S. 1099. Zu Konsequenzen aus der Fehlerfeststellung wie der möglichen Nichtigkeit des Abschlusses siehe *Gelhausen, H. F./Hönsch, H.* (2005), S. 526 -529.

<sup>1447</sup> Vgl. § 37q Abs. 2 Satz 4 WpHG. Wird die Bekanntmachung unterlassen, drohen Geldbuße bis 50 T€ (§ 39 Abs. 3 Nr. 1 in Verbindung mit § 37 q Abs. 1 und 2 Satz 1 WpHG.) und die BaFin kann den Fehler im Rahmen einer Ersatzvornahme selbst veröffentlichen. Siehe auch *Scheffler, E.* (2006), S. 19. Die Bekanntmachung erfolgt in Anlehnung an die Vorschriften für die Veröffentlichung von Ad-hoc-Mitteilungen. Vgl. *Gahlen, D./Schäfer, A.* (2006), S. 1621 f.

<sup>1448</sup> Vgl. § 37q Abs. 2 Satz 3 WpHG; *Gahlen, D./Schäfer, A.* (2006), S. 1621; *Gelhausen, H. F./Hönsch, H.* (2005), S. 515. In Bezug auf den geprüften Jahresabschluss wird die Fehlerkorrektur in zukünftiger Rechnungslegung den Normalfall darstellen, während eine mögliche Neuaufstellungspflicht aus einer erfolgreichen Nichtigkeitsklage resultiert. Vgl. *Mattheus, D./Schwab, M.* (2004), S. 1102.

<sup>1449</sup> Siehe § 342b Abs. 4 HGB.

<sup>1450</sup> Siehe § 37o Abs. 4 Satz 1 WpHG. Vgl. auch *Köhler, A. G./Meyer, S./Mauelshagen, J.* (2004), S. 2628. Das IDW sah hier einen Verstoß gegen die gesetzliche Verschwiegenheitspflicht des Abschlussprüfers und regte an, auf eine entsprechende Regelung zu verzichten. Vgl. *Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (Hrsg.)* (2004b), S. 515.

dung zwischen dem Enforcement und der Berufsaufsicht.<sup>1451</sup> Werden im Kontext eines Enforcementverfahrens Tatsachen bekannt, die auf das Vorliegen einer Berufspflichtverletzung durch den Abschlussprüfer schließen lassen, so ist dieses gemäß § 342b Abs. 8 Satz 2 HGB bzw. § 37r Abs. 2 Satz 1 WpHG der WPK zu übermitteln. Diese hat sodann zu entscheiden, ob und welche Sanktionsmaßnahmen gegen den Abschlussprüfer zu verhängen sind.<sup>1452</sup>

### 6.2.3.2 Auswirkungen auf Vertrauen in den Abschlussprüfer

Bislang war die Wahrscheinlichkeit, dass ein vom Abschlussprüfer nicht entdeckter Fehler nach der Erteilung des Bestätigungsvermerks aufgedeckt wird, als relativ gering anzusehen.<sup>1453</sup> Durch das BilKoG muss der Abschlussprüfer eines börsennotierten Unternehmens nun erstmals damit rechnen, dass ein bereits testierter Jahresabschluss auch ohne konkreten Verdacht erneut von einem Dritten geprüft wird. Das bedeutet zwar nicht, dass der Abschlussprüfer jeden Mangel in der Abschlussprüfung zu vertreten hat, da bspw. auch Schwachpunkte bei den Rechnungslegungsvorschriften zu Tage treten können, aber dennoch werden gerade aufgrund des punktuellen Charakters des Enforcementverfahrens und der damit einhergehenden hohen Prüfungsintensität Fehler aufgedeckt, die der Abschlussprüfer übersehen oder ignoriert hat. Entdeckt die DPR auf erster Stufe oder die BaFin auf zweiter Stufe einen Fehler im Jahresabschluss, stellt sich im Kontext der Vertrauensattribution die Frage, ob der Abschlussprüfer den Fehler bewusst übersehen hat, d. h. trotz Kenntnis nicht auf Beseitigung hingewirkt hat und es ihm somit an Integrität mangelt oder ob er diesen nicht entdeckt hat.<sup>1454</sup> Die Nichtentdeckung lässt im Falle mangelnden Einsatzes wiederum Rückschlüsse auf die Integrität zu, während sich eine solche Fehlleistung ggf. auch schlichtweg auf Kompetenzmängel zurückführen lässt. Kompetenzmängel führen nicht zwingend zu einem Entzug des Vertrauens, da diese evtl. heilbar sind und keine Relevanz für die Beurteilung der guten Absichten an sich aufweisen.<sup>1455</sup> Allerdings werden Investoren im Normalfall nicht in

<sup>1451</sup> Vgl. Marten, K.-U./Köhler, A. G./Paulitschek, P. (2006), S. 29; Baetge, J./Thiele, S./Matena, S. (2004), S. 214.

<sup>1452</sup> Vgl. Baetge, J./Lienau, A. (2004), S. 2278; Böcking, H.-J./Dutzi, A. (2006), S. 11; Scheffler, E. (2006), S. 14; Marten, K.-U./Köhler, A. G./Paulitschek, P. (2006), S. 23.

<sup>1453</sup> Vgl. Baetge, J./Lienau, A. (2004), S. 2279. Es hängt vom Ergebnis der Enforcement-Maßnahmen ab, ob damit die Position des Abschlussprüfers gestärkt wird. Vgl. Scheffler, E. (2005), S. 484.

<sup>1454</sup> Vgl. Böcking, H.-J./Dutzi, A. (2006), S. 13.

<sup>1455</sup> Gleiches gilt bei einem Vertrauensverhältnis im engen Sinn mit entsprechenden Toleranzlevels für abweichendes Verhalten.



der Lage sein zu beurteilen, ob sich ein Fehler auf Kompetenz- oder Integritätsmängel zurückführen lässt, so dass bei einer Erwartungsenttäuschung, ohne dass der Abschlussprüfer die Möglichkeit der Stellungnahme hat,<sup>1456</sup> tendenziell mit einer Aufwertung des im Vertrauenskontext negativeren Faktors Opportunismus zu rechnen ist.

Die Prüfung durch die Enforcementstelle hat neben der repressiven auch eine präventive Funktion, da Abschlussprüfer in Erwartung der Prüfung durch die DPR bzw. BaFin normenabweichendes Verhalten vermeiden werden.<sup>1457</sup> Die präventive Wirkung der Überwachung, die auch im Entscheidungskalkül des Vertrauensgebers Niederschlag findet und sich bei unterstelltem Selbstinteresse des Abschlussprüfers positiv auf die attribuierte Vertrauenswürdigkeit auswirkt, entfaltet sich jedoch nur bei einer ausreichend hohen Fehlerentdeckungswahrscheinlichkeit und wenn zu erwarten ist, dass im Entdeckungsfall auch entsprechende Sanktionen verhängt werden.<sup>1458</sup> Hiervon ist beim Enforcementverfahren auszugehen, da aufgedeckte Fehler der WPK gemeldet werden, die dann über angemessene Sanktionen entscheidet. Des Weiteren besteht die Gefahr von Reputationsverlusten.<sup>1459</sup> Diese können sich auf Ebene des einzelnen Abschlussprüfers ergeben, indem diesem das Mandat entzogen wird bzw. potenzielle Mandanten von einem Engagement Abstand nehmen.<sup>1460</sup> Auch Wirtschaftsprüfungsgesellschaften werden im Sog der Regelungen des BilKoG möglicherweise zusätzliche Maßnahmen ergreifen, um Kompetenz und Integrität des einzelnen Abschlussprüfers und somit letztendlich ihre Reputation zu festigen. Zudem können sich Ausstrahlungswirkungen auf die ganze Branche ergeben.

Problematisch erscheint, dass die Häufigkeit von entdeckten Fehlern innerhalb der Abschlussprüfung durch das Enforcement zunimmt und nicht davon auszugehen ist, dass diese von der breiten Öffentlichkeit ins Verhältnis zu den geprüften fehlerfreien Jahresabschlüssen gesetzt werden. Hierdurch ergeben sich dann Rückschlüsse auf vermeintlich schlechte Leistungen des Berufsstands, was sich negativ auf das attribuierte Vertrauen auswirkt. Selbst wenn Fehlverhalten des Abschlussprüfers effektiv verringert

<sup>1456</sup> Diese Möglichkeit wird regelmäßig nur gegenüber Investoren bestehen, die aufgrund ihres maßgeblichen Einflusses im Aufsichtsrat sitzen. Direkte Interaktion begünstigt also die Stabilität eines bestehenden Vertrauensverhältnisses.

<sup>1457</sup> Vgl. *Ruhnke, K.* (2000), S. 18; *Orth, C.* (2000), S. 20; *Bahr, A.* (2003), S. 123.

<sup>1458</sup> Vgl. *Böcking, H.-J./Dutzi, A.* (2006), S. 12; *Baetge, J./Thiele, S./Matena, S.* (2004), S. 207.

<sup>1459</sup> Siehe *Baetge, J./Lienau, A.* (2004), S. 2279.

<sup>1460</sup> So auch *Gahlen, D./Schäfer, A.* (2006), S. 1622 f.

wird, wovon im Falle der Regelungen des BilKoG auszugehen ist, kann hiervon nicht darauf geschlossen werden, dass dieses zu einer Stärkung des Vertrauens führt.<sup>1461</sup>

Es sollte zudem nicht übersehen werden, dass es beim Enforcement in erster Linie um die Überwachung der Ordnungsmäßigkeit der Abschlüsse kapitalmarktorientierter Unternehmen geht und nicht um eine Kontrolle des Abschlussprüfers. Die DPR geht also nicht davon aus, dass der Abschlussprüfer grundsätzlich nicht vertrauenswürdig ist. So bittet die DPR die zu prüfenden Unternehmen um die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers, die eine wesentliche Unterlage darstellen, um Prüfungsschwerpunkte zu bestimmen.<sup>1462</sup> Würde dem Abschlussprüfer grundsätzlich misstraut, könnte bei der Prüfung nicht auf seine Unterlagen wie z. B. Arbeitspapiere zurückgegriffen werden.<sup>1463</sup> Des Weiteren hat das für kapitalmarktorientierte Unternehmen eingeführte Enforcementverfahren zu einer impliziten Trennung des Berufsstands der Wirtschaftsprüfer geführt.<sup>1464</sup> Die Unterscheidung zwischen kapitalmarktorientierten und sonstigen Unternehmen ist dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit nach zwar nachzuvollziehen, im reinen Kontext der Vertrauensfrage ist diese Unterscheidung jedoch kritisch zu sehen, da die motivationale Disposition und Opportunismusneigung eines Abschlussprüfers nicht von der Art des geprüften Unternehmens abhängig ist.

## **6.2.4 Abschlussprüferaufsichtsgesetz**

### **6.2.4.1 Regelungsinhalt und Zielsetzung**

Das APAG trat zum 1. Januar 2005 in Kraft. Mit dem APAG wird das deutsche System der Berufsaufsicht und externen Qualitätskontrolle durch Einführung einer öffentlichen Aufsichtsinstanz fortentwickelt.<sup>1465</sup> Die Abschlussprüferaufsichtskommission (APAK) besteht aus sechs bis zehn ehrenamtlichen und berufsstandsunabhängigen Mitglie-

<sup>1461</sup> Folglich sind auch keine eindeutigen Aussagen zum Kosten/Nutzenverhältnis möglich.

<sup>1462</sup> Vgl. *Scheffler, E.* (2006), S. 16.

<sup>1463</sup> Es müsste ansonsten davon ausgegangen werden, dass die Unterlagen grundsätzlich manipuliert und nicht verwertbar sind. Die nicht pflichtmäßige Einbeziehung des Abschlussprüfers auf der ersten Stufe des Enforcementverfahrens wird von der DPR als effektivitätsmindernd angesehen, da dessen Unterlagen ein hohes Aufklärungspotenzial zugesprochen wird. Vgl. *Scheffler, E.* (2006), S. 20.

<sup>1464</sup> Vgl. *Böcking, H.-J./Dutzi, A.* (2006), S. 14.

<sup>1465</sup> Das APAG verankert ein Public Interest Element in der Berufsaufsicht. Vgl. *Marten, K.-U./Köhler, A. G./Paulitschek, P.* (2006), S. 28.

dern.<sup>1466</sup> Ihr obliegt die öffentliche, letztverantwortliche, berufsstandsunabhängige fachliche Aufsicht über die WPK, soweit diese Aufgaben gegenüber Berufsangehörigen im Rahmen der beruflichen Selbstverwaltung gemäß § 66a Abs. 1 Satz 1 WPO in Verbindung mit § 4 Abs. 1 Satz 1 WPO wahrnimmt.<sup>1467</sup> Die APAK ergänzt folglich das System der Aufsicht durch die WPK und ersetzt es nicht,<sup>1468</sup> was aber dennoch einen grundlegenden Eingriff in die Selbstverwaltung des Berufsstands darstellt.<sup>1469</sup> Die Neugestaltung der Berufsaufsicht bindet die Öffentlichkeit in die Fachaufsicht über die Wirtschaftsprüfer ein und soll so der Vertrauensbildung der Jahresabschlussadressaten in die Tätigkeit des Abschlussprüfers dienen,<sup>1470</sup> während Regelungen zur modifizierten Selbstverwaltung auf der anderen Seite dafür sorgen, dass die Fachkompetenz bei Berufsaufsicht und externer Qualitätskontrolle innerhalb der WPK erhalten bleibt.<sup>1471</sup> Die Aufsicht erstreckt sich demnach etwa auf die Eignungsprüfung von Wirtschaftsprüfern, ihre Bestellung, die Anerkennung von Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, die Berufsaufsicht und die Qualitätskontrolle. Im Zuge der Qualitätskontrolle überwacht die APAK deren Angemessenheit sowie Funktionsfähigkeit und gibt Empfehlungen zur Fortentwicklung und Verbesserung ab.<sup>1472</sup> Die APAK hat gegenüber der WPK weitreichende Informations- und Einsichtsrechte. So dürfen Kommissionsmitglieder bspw. jederzeit an Sitzungen der WPK teilnehmen. Hervorzuheben ist auch, dass die Kommission Entscheidungen der WPK unter Angabe von Gründen zur Zweitprüfung zurückweisen kann. Im Zweifelsfall kann die APAK im Zuge ihrer Letztentscheidungsbezugnis gemäß § 66a Abs. 4 Satz 1 WPO Entscheidungen der WPK auch aufheben und Weisungen erteilen. Hieran wird deutlich, dass die Rolle der APAK nicht auf eine reine

<sup>1466</sup> Siehe § 66a Abs. 1 WPO. Der APAK stehen darüber hinaus keine eigenen Mitarbeiter zur Verfügung, was teilweise kritisiert wird. Allerdings kann sie auf Ressourcen der WPK zurückgreifen und sachverständige Dritte hinzuziehen. Vgl. Marten, K.-U./Köhler, A. G./Paulitschek, P. (2006), S. 28.

<sup>1467</sup> Vgl. Marten, K.-U./Köhler, A. G./Paulitschek, P. (2006), S. 28; Marten, K.-U./Köhler, A. G. (2005a), S. 427. Zu Ausgestaltung und Aufgaben der APAK siehe für alle Marten, K.-U./Köhler, A. G. (2005b), S. 149-152.

<sup>1468</sup> Der Gesetzgeber hat den Weg der Evolution und nicht der Revolution beschritten. Es ging nicht darum, Bestehendes und Bewährtes niederzureißen, sondern sinnvoll zu ergänzen und fortzuentwickeln. Vgl. Marten, K.-U. (2006), S. 1124.

<sup>1469</sup> Vgl. Böcking, H.-J./Dutzi, A. (2006), S. 7; Hönsch, H. (2005), S. 235; Heininger, K./Bertram, K. (2004), S. 1737.

<sup>1470</sup> Vgl. Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (Hrsg.) (2004a), S. 956.

<sup>1471</sup> Vgl. Böcking, H.-J./Dutzi, A. (2006), S. 9; Köhler, A. G./Meyer, S./Mauelshagen, J. (2004), S. 2627 f. Zum Vertrauen durch öffentliche Aufsicht siehe grundlegend Marten, K.-U./Köhler, A. G. (2005b). Das APAG steht in Einklang mit dem SOA und antizipierte Regelungen der europäischen Abschlussprüferrichtlinie. Nur eine berufsständische Aufsicht bringt die notwendige internationale Akzeptanz für das deutsche System der Abschlussprüfung hervor. Vgl. Marten, K.-U./Köhler, A. G. (2005b), S. 145; Schmidt, M. (2005), S. 203 f.; Böcking, H.-J./Dutzi, A. (2006), S. 7; Heininger, K./Bertram, K. (2004), S. 1737.

<sup>1472</sup> Siehe § 57f Abs. 2 WPO.

Systemaufsicht beschränkt ist.<sup>1473</sup> Zudem ist sie als öffentliche Aufsichtsinstanz verpflichtet, jährlich über ihre Arbeit zu berichten.<sup>1474</sup>

Die Anpassung der Vorschriften zum Verfahren der externen Qualitätskontrolle stellt die zweite Säule des APAG dar. Die externe Qualitätskontrolle durch qualifizierte Berufskollegen in einem Peer Review-Verfahren, dem sich der Abschlussprüfer regelmäßig zu unterziehen hat, soll die Wirksamkeit der Abschlussprüfung sicherstellen. Die Angemessenheit und Funktionsfähigkeit der Qualitätskontrolle und ihrer Akteure wird gemäß § 57f WPO nunmehr auch durch die APAK beaufsichtigt,<sup>1475</sup> die aus dem bisherigen Qualitätskontrollbeirat hervorgeht und dessen Kompetenzen übernimmt.<sup>1476</sup> Die bis dahin praktizierte freie Auswahlmöglichkeit des Prüfers für externe Qualitätskontrolle durch die Praxis wurde zudem durch eine Auswahlgenehmigungspflicht eingeschränkt.<sup>1477</sup> Innerhalb der WPK wurde eine Kommission für Qualitätskontrolle eingerichtet, die sich aus mindestens neun als Prüfern für Qualitätskontrolle registrierten Berufsangehörigen zusammensetzt. Dieser sind von der zu prüfenden Gesellschaft gemäß § 57a Abs. 6 WPO nunmehr bis zu drei Vorschläge für Qualitätskontrollprüfer zu unterbreiten. Die Kommission kann einzelne oder alle Vorschläge begründet zurückweisen<sup>1478</sup> und aus den verbleibenden Vorschlägen wird von der zu prüfenden Gesellschaft schließlich der Qualitätskontrollprüfer ausgewählt.<sup>1479</sup>

#### 6.2.4.2 Auswirkungen auf Vertrauen in den Abschlussprüfer

Die Etablierung der APAK als öffentliche Aufsichtsinstanz stellt einen wesentlichen Eingriff in die Selbstverwaltung des Berufsstands dar.<sup>1480</sup> Die Fortentwicklung der Auf-

<sup>1473</sup> Vgl. Köhler, A. G./Meyer, S./Mauelshagen, J. (2004), S. 2628. Insbesondere die Möglichkeit zum Overtuling ist eine zentrale Voraussetzung für die internationale und öffentliche Anerkennung, da es in deren Augen nicht der Berufsstand selbst sein darf, der die entscheidenden Maßnahmen in der Berufsaufsicht bestimmt. Nunmehr ist die berufsstandsferne APAK der eigentliche Träger der Berufsaufsicht, während die WPK eine ausführende und zuarbeitende Funktion wahrnimmt. Vgl. Marten, K.-U. (2006), S. 1124.

<sup>1474</sup> Vgl. Marten, K.-U./Köhler, A. G./Paulitschek, P. (2006), S. 29.

<sup>1475</sup> Vgl. Scheffler, E. (2005), S. 484.

<sup>1476</sup> Siehe Baetge, J./Lienau, A. (2004), S. 2280.

<sup>1477</sup> Vgl. § 57a Abs. 6 WPO; Heininger, K./Bertram, K. (2004), S. 1739. Hinzu kommt, dass auch hier die Letztentscheidungsbefugnis der APAK gilt.

<sup>1478</sup> Im Fall der Ablehnung aller drei Vorschläge kann die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft drei neue einreichen.

<sup>1479</sup> Vgl. Marten, K.-U./Köhler, A. G./Paulitschek, P. (2006), S. 26.

<sup>1480</sup> Bis dahin hat das BMWi gegenüber der WPK lediglich die Rechtsaufsicht ausgeführt.

sicht stellt jedoch kein notwendiges Übel im Zuge der Umsetzung europarechtlicher Vorgaben und einer möglichen Anerkennung durch das PCAOB dar.<sup>1481</sup> Vielmehr ist auch von einem originären Eigeninteresse auszugehen, ein international wettbewerbsfähiges Aufsichtssystem unter Berücksichtigung internationaler Entwicklungen und europäischer Vorgaben zu installieren, welches das Vertrauen in das deutsche System der Abschlussprüfung stärkt.<sup>1482</sup> Als Vorteile der Selbstregulierung gelten primär die fachliche Nähe zur Tätigkeit des Abschlussprüfers und damit verbundene Sachkenntnisse und der Sachverstand der Erlassgeber. Die Nähe ermöglicht zudem eine rasche Reaktion auf Ereignisse und verbessert u. U. die Akzeptanz durch Berufsangehörige. Als Nachteil wird die vermeintlich fehlende demokratische Legitimation und staatliche Kontrolle gesehen, was ggf. zu der Auffassung führt, dass Maßnahmen nicht nach rechtsstaatlichen Prinzipien erlassen werden und Selbstverwaltung zudem die Verfolgung von Eigeninteressen begünstigt. Des Weiteren besteht Unsicherheit über zivilrechtliche Folgen von Regelverstößen.<sup>1483</sup>

Mit der APAK wird eine letztverantwortliche, berufsstandsunabhängige Institution etabliert, durch die die Vorteile der Selbstregulierung beibehalten und gleichzeitig ihre potenziellen Nachteile vermieden werden sollen. Hervorzuheben ist, dass mit der APAK weniger die repressive Wirkung der Berufsaufsicht, als vielmehr der präventive Charakter verstärkt wird, was mit der Absicht, keine Verschiebung der Berufsaufsicht herbeizuführen, korrespondiert.<sup>1484</sup> Durch den nur interventionistischen Charakter der Letztentscheidungsbefugnis ist die WPK grundsätzlich in der Lage, die Berufsaufsicht weiterhin so kompetent wie bisher wahrzunehmen. Erfüllt sie ihre Aufgabe in den Augen der Öffentlichkeit, hier vertreten durch die APAK, zufriedenstellend, gibt es keinen Grund einzugreifen. Die bloße Etablierung der APAK wird demnach nicht zwingend zu einer verstärkten Regulierung des Berufsstands führen, die Gefahr der unkontrollierten Verfolgung des Eigeninteresses wird durch die zusätzliche Aufsichtsinstanz jedoch verringert. Ausbleibende Intervention der APAK kann als Bestätigung für eine kompetente und integre Aufgabenerfüllung aufgefasst werden und lediglich im Falle einer als unzureichend wahrgenommenen Aufgabenerfüllung greift die APAK ein.

<sup>1481</sup> Dennoch wird im Gesetzentwurf explizit auf die Notwendigkeit der Beachtung internationaler Entwicklungen hingewiesen. Vgl. *Deutscher Bundestag* (Hrsg.) (2004b), S. 1.

<sup>1482</sup> Vgl. Marten, K.-U./Köhler, A. G. (2005a), S. 427.

<sup>1483</sup> Siehe Watter, R./Dubs, D. (2005), S. 747 f.; Hilary, G./Lennox, C. (2005), S. 213.

<sup>1484</sup> Vgl. Marten, K.-U./Köhler, A. G. (2005b), S. 152.

Zwar sind die Mitglieder der APAK unabhängig und nicht weisungsgebunden, jedoch handelt es sich lediglich um eine ehrenamtliche Tätigkeit. Aufgrund des breiten Aufgabenspektrums ist eine ehrenamtliche Ausübung der Überwachungsaufgabe unter dem Gesichtspunkt der Effektivität und Effizienz kritisch zu sehen, zumal die APAK über keine eigenen Ressourcen verfügt und somit durch Rückgriff auf die Ressourcen der WPK auf Unterstützung der Institution angewiesen ist, die sie überwachen soll.<sup>1485</sup>

Im Kontext der Vertrauensattribution stellt die Etablierung APAK in erster Linie auf die Stärkung des Systemvertrauens ab, woraus sich wiederum positive Auswirkungen auf die personenbezogene und organisationale Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit ergeben können. Das bedeutet aber auch, dass im Falle bereits bestehenden Systemvertrauens kein zusätzlicher Nutzen von der neuen Aufsichtsinstanz zu erwarten ist. Geht man jedoch davon aus, dass Bilanzdelikte nicht nur das Vertrauen in einzelne Abschlussprüfer verringern, sondern sich auf gesamten Berufsstand ausgewirkt haben, so ist der neu geschaffenen Kommission grundsätzlich zuzutrauen, einen wesentlichen Beitrag zur Wiederherstellung und Stärkung des Vertrauens in den Abschlussprüfer zu leisten. Sollte die WPK ihre Aufgaben in der Vergangenheit tatsächlich punktuell unzureichend erfüllt haben, so wird die öffentliche Fachaufsicht Schwachstellen identifizieren und auf deren Beseitigung hinwirken bzw. bereits präventiv schädigendes Verhalten verhindern.<sup>1486</sup> Arbeitet die WPK hingegen effektiv, kann eine entsprechende Bestätigung durch die APAK Unsicherheit verringern und zu einer angepassten Vertrauensattribution führen. Eine verbesserte Berufsaufsicht erhöht zwar letztlich die Entdeckungswahrscheinlichkeit für opportunistisches Verhalten und wird so das Entscheidungskalkül eines egoistischen Abschlussprüfers beeinflussen,<sup>1487</sup> auf der anderen Seite wird durch die Etablierung der APAK der Wohlverhaltensraum auf Ebene personenbezogenen und organisationalen Vertrauens nicht direkt eingeschränkt. Was verboten war, bleibt verboten und was zulässig war, bleibt zulässig. Somit kann sich ein Abschlussprüfer in einem

<sup>1485</sup> So auch *Lenz, H.* (2004c), S. 1954. Als weitere Schwachstelle für eine wirksame Berufsaufsicht könnte sich zudem die Kompetenzausstattung der WPK erweisen, die im Rahmen der Aufsichtsreform keine wesentliche Ausweitung erfahren hat. Vgl. *Böcking, H.-J./Dutzi, A.* (2006), S. 9.

<sup>1486</sup> Möglicherweise führt das dazu, dass die WPK verstärkt Fehlverhalten einzelner Abschlussprüfer entdeckt, was sich zum einen positiv auf das zukünftige Verhalten des Abschlussprüfers auswirken kann, zum anderen aber zu einer negativen Wahrnehmung der Vertrauenswürdigkeit durch zunehmende Sanktionierung führen kann.

<sup>1487</sup> Ggf. ergibt sich hier ein psychologisches Problem auf Seiten des integren Abschlussprüfers, der in der Stärkung der Berufsaufsicht ein Zeichen von Misstrauen sieht, was seine intrinsische Bereitschaft, sich wohlwollend zu verhalten ggf. verringert. Da das APAG aber auf Stärkung der Berufsaufsicht und nicht das Fehlverhalten des einzelnen Abschlussprüfers abzielt, ist diese Gefahr eher von untergeordneter Bedeutung.

bestehenden Vertrauensverhältnis weiterhin wohlwollend bzw. vertrauenswürdig zeigen, ohne dass dieses Verhalten nunmehr auf extrinsische Anreize bzw. Zwang zurückgeführt wird. Die APAK weist folglich das Potenzial auf, Systemvertrauen zu stärken, ohne bestehende Vertrauensverhältnisse auf organisationaler und insbesondere persönlicher Ebene über Gebühr zu belasten.

Durch die Einschränkung der freien Auswahl des Prüfers für externe Qualitätskontrolle wurde der Kritik Rechnung getragen, dass ohne Kontrollen Mauscheleien und Gefälligkeitsbescheinigungen begünstigt werden. Es ist denkbar, dass sich die damit verbundene, vermutete Steigerung der Effektivität des Systems der externen Qualitätskontrolle positiv auf das Vertrauen in Abschlussprüfer auswirkt, die eine erfolgreiche Teilnahmebescheinigung am Verfahren der externen Qualitätskontrolle aufweisen können. Allerdings ist dieser Schluss nicht zwingend. Selbst wenn sich eine Stärkung des Systems der externen Qualitätskontrolle ergibt, bedeutet das nicht, dass sich hierdurch unter allen Umständen das Vertrauen in den Abschlussprüfer erhöht. Der möglichen Zunahme integren Verhaltens aufgrund der präventiven und repressiven Wirkung von Qualitätskontrollen und der Reduzierung von Unsicherheit durch Kontrollen steht die Gefahr gegenüber, dass Investoren ihre Wahrnehmung an der Zunahme der absoluten Fehlerhäufigkeit durch verschärften Kontrollen ausrichten und ihr Urteil über die bis dahin grundsätzlich attribuierte Vertrauenswürdigkeit des Abschlussprüfers revidieren.

## **6.2.5 Berufsaufsichtsreformgesetz**

### **6.2.5.1 Regelungsinhalt und Zielsetzung**

Mit der Verabschiedung des BAREfG sind von der Bundesregierung die zentralen verbleibenden europarechtlichen Vorgaben in Zuge der Umsetzung der neuen EU-Abschlussprüferrichtlinie in deutsches Recht aufgegriffen worden.<sup>1488</sup> Das BAREfG wurde im August 2006 in erster Lesung durch den Bundestag angenommen<sup>1489</sup> und trat letztlich am Tag nach seiner Verkündung am 5. September 2007 im Bundesgesetzblatt in Kraft. Bereits im März 2006 wurde der erste Referentenentwurf eingebracht, nach dem das deutsche System der Aufsicht über die Wirtschaftsprüfer Weiterentwicklungspoten-

<sup>1488</sup> Vgl. *Deutscher Bundestag* (Hrsg.) (2006), S. 1.

<sup>1489</sup> Das Gesetz ist nicht zustimmungspflichtig durch den Bundesrat.

zial aufweist.<sup>1490</sup> Die zeitnahe Umsetzung der Vorgaben der Abschlussprüferrichtlinie ist primär darauf zurückzuführen, dass Handlungsbedarf gesehen wurde, um einer drohenden Parallelaufsicht<sup>1491</sup> deutscher Abschlussprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften durch das US-amerikanische PCAOB zu begegnen.<sup>1492</sup> Das auch als siebte WPO-Novelle bezeichnete Gesetz greift also neben der Umsetzung EU-rechtlicher Vorgaben auch explizit die diskutierten Aufsichtsmaßnahmen durch das PCAOB auf.<sup>1493</sup>

Gegenstand des BAREfG ist in erster Linie die Stärkung bzw. Modifikation der Rolle der WPK als zentraler Institution der Berufsaufsicht.<sup>1494</sup> Neben der extrinsischen Motivation, die aus der Pflicht zur Umsetzung von externen Anforderungen wie dem EU-Recht oder transatlantischen Einflüssen resultiert, liegen intrinsische Beweggründe in einer Erhöhung der Prüfungsqualität sowie dem Schutz des Berufsstands vor berufsunwürdigem Verhalten.<sup>1495</sup> Nach der Novellierung der WPO im Jahre 2004 durch das APAG und der damit verbundenen Etablierung der APAK, die zum System der modifizierten Selbstverwaltung führte, soll mit dem BAREfG nun die Effektivität des bestehenden Aufsichtssystems erhöht werden, um die Glaubwürdigkeit der testierten Abschlüsse zu erhöhen und das Vertrauen in den deutschen Berufsstands der Wirtschaftsprüfer und in den Kapitalmarkt zu fördern.<sup>1496</sup> Im Kontext der Berufsaufsicht ist neben

---

<sup>1490</sup> Vgl. Marten, K.-U./Köhler, A. G./Paulitschek, P. (2006), S. 23.

<sup>1491</sup> Zur Problematik ausländischer Berufsaufsichtsverfahren für deutsche Unternehmen am Beispiel der USA siehe Marten, K.-U. (2006), S. 1122 f.; Hilber, M./Hartung, J. (2003), S. 1055-1060; Engelen, K. C. (2004), S. 692; Freisleben, N. (2007), S. 106. Vorrangiges Ziel der Inspections durch das PCAOB ist zwar die Sicherung einer einwandfreien Prüfungsqualität, der im SOA verankerte Grundsatz der Vertraulichkeit wird aber großzügig ausgelegt. So dürfen Informationen in den Verfügungsbereich anderer staatlicher Einrichtungen gelangen und zum Zwecke der Durchführung strafrechtlicher Ermittlungen weitergegeben werden. Der Grundsatz der Vertraulichkeit entfällt zudem, wenn disziplinarrechtliche Untersuchungen angeordnet oder sonstige öffentliche Verfahren eingeleitet werden. Die Inspections scheinen potenziell geeignet, einer umfassenden, hoheitlichen Rechtsverfolgung in den USA zu dienen.

<sup>1492</sup> Während das IDW einer frühzeitigen Umsetzung der EU-Vorgaben zunächst skeptisch gegenüberstand und eine Ausschöpfung der Transformationsfrist für wünschenswert erachtete, begrüßt das IDW nun den zeitnahen Vorstoß, um eine mögliche Parallelaufsicht zu vermeiden. Vgl. Naumann, K.-P./Feld, K.-P. (2006), S. 876. Es muss darauf abgestellt werden, dass das deutsche Aufsichtssystem als gleichwertig anerkannt wird. Vgl. Marten, K.-U./Köhler, A. G./Paulitschek, P. (2006), S. 25.

<sup>1493</sup> Vgl. Heininger, K./Bertram, K. (2006), S. 905 f. Allerdings flossen Überlegungen zur Parallelaufsicht durch das PCAOB auch schon in die modernisierte europäische Abschlussprüferrichtlinie ein. Die Einleitung zum Entwurf des BAREfG besagt, dass der Aspekt einer unabhängigen und starken Berufsaufsicht nicht nur national, sondern auch international gefordert wird. Vgl. *Deutscher Bundestag* (Hrsg.) (2006), S. 1.

<sup>1494</sup> Das BAREfG enthält zudem Regelungen z. B. zur Angleichung des Standesrechts von Rechtsanwälten und Steuerberatern. Vgl. Naumann, K.-P./Feld, K.-P. (2006), S. 876.

<sup>1495</sup> Siehe auch Marten, K.-U./Köhler, A. G./Paulitschek, P. (2006), S. 24.

<sup>1496</sup> Vgl. Marten, K.-U./Köhler, A. G./Paulitschek, P. (2006), S. 23; Heininger, K./Bertram, K. (2006), S. 906.



der öffentlichen Fachaufsicht durch die APAK und der Rechtsaufsicht durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) insbesondere die Verfolgung von Berufspflichtverletzungen durch die WPK, die Berufsgerichtbarkeit, sowie das System der externen Qualitätskontrolle von Bedeutung. Ziel aller Reformvorhaben war es stets, in Anlehnung an internationale Entwicklungen die Wirksamkeit der Berufsaufsicht zu erhöhen und sowohl präventiv als auch repressiv auf die Einhaltung der für die Wirtschaftsprüfer relevanten Normen hinzuwirken, um so das Vertrauen in die Leistung des Abschlussprüfers zu stärken.<sup>1497</sup>

Die Rechte und hier insbesondere die Ermittlungsbefugnisse der WPK werden durch das BARefG erweitert, so dass Normenverstöße schärfer verfolgt werden können. So ist die WPK zukünftig berechtigt, auch stichprobenartig und anlassunabhängig Sonderuntersuchungen bei Prüfern von Unternehmen öffentlichen Interesses durchzuführen (§§ 61 a Satz 2 Nr. 2, 62b WPO). Gegenstand einer solchen Untersuchung können sämtliche Berufspflichten sein, die bei der gesetzlichen Abschlussprüfung einzuhalten sind.<sup>1498</sup> Berufsangehörige sind nunmehr grundsätzlich verpflichtet, der WPK auf Verlangen Auskunft zu erteilen, sowie Handakten und sonstige für ein Aufsichts- oder Beschwerdeverfahren relevante Unterlagen vorzulegen (§ 62 Abs. 1 Satz 2 WPO). Der Abschlussprüfer kann sich bei Untersuchungen nicht mehr auf seine Verschwiegenheitspflicht aus dem Mandat berufen.<sup>1499</sup> Allerdings besteht der Nemo Tenetur-Grundsatz fort und der Abschlussprüfer muss sich folglich nicht selbst belasten.<sup>1500</sup> Es existiert zudem ein Verwertungsverbot für die so erlangten Informationen gemäß § 62 Abs. 5 WPO. Diese dürfen nur für berufsaufsichtliche Verfahren und nicht für Straf- und Zivilverfahren verwendet werden, so dass hierdurch ein Substitut für die Verschwiegenheitspflicht des Abschlussprüfers aus Mandantensicht geschaffen wird.<sup>1501</sup>

---

<sup>1497</sup> Vgl. *Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (Hrsg.)* (2006c), S. 348; *Marten, K.-U./Köhler, A. G./Paulitschek, P.* (2006), S. 23.

<sup>1498</sup> Das umfasst allgemeine Berufspflichten und praxisinterne Qualitätssicherungssysteme. Zur Durchführung der Sonderuntersuchung muss die WPK auch auf Dritte und insbesondere Wirtschaftsprüfer zurückgreifen, da ihr hierzu die notwendigen Ressourcen fehlen. Vgl. *Heininger, K./Bertram, K.* (2006), S. 907.

<sup>1499</sup> Zur Geheimhaltungspflicht des Abschlussprüfers und möglichen strafrechtlichen Konsequenzen siehe *Quick, R.* (2004).

<sup>1500</sup> Vgl. *Deutscher Bundestag (Hrsg.)* (2006), S. 35.

<sup>1501</sup> Siehe *Marten, K.-U.* (2006), S. 1125.

Verweigert der Abschlussprüfer Auskünfte oder die Vorlage von Unterlagen, dürfen Angestellte der WPK dessen Geschäftsräume zu normalen Geschäftszeiten betreten und besichtigen, Einsicht in relevante Unterlagen nehmen und hieraus Abschriften und Ablichtungen anfertigen (§ 62 Abs. 4 Satz 1 WPO). Der Abschlussprüfer hat hier eine Duldungspflicht.<sup>1502</sup> Auf Basis der im Rahmen der Ermittlung gewonnenen Erkenntnisse muss die WPK dann wie bisher entscheiden, ob sie ggf. eine Rüge ausspricht oder das Verfahren an die Berufsgerichtbarkeit abzugeben hat. Eine Abgabe an die Berufsgerichtbarkeit erfolgt zukünftig jedoch nur noch in Fällen schwerer Schuld.<sup>1503</sup> Hier kommt es zu Grenzverschiebungen der Zuständigkeiten zwischen WPK und Generalstaatsanwaltschaft, da die WPK jetzt auch bei mittelschweren Fällen von Pflichtverletzungen zuständig ist.<sup>1504</sup> Die Möglichkeit zur Ahndung von Verstößen durch Inanspruchnahme des Rügerechts wird auch dadurch vergrößert, dass sich die Obergrenze für Geldbußen von 10T€ auf 50 T€ erhöht (§ 63 Abs.1 Satz 3 WPO). Im Zuge der Berufsgerichtbarkeit zieht § 68 Abs. 1 WPO Verweise und Geldbuße in Betracht,<sup>1505</sup> wobei die Maximalhöhe gemäß § 68 Abs. 1 Nr. 3 WPO von 100 T€ auf 500 T€ angehoben worden ist. Die durch die WPK und das Berufsgericht verhängten Sanktionsmaßnahmen sind mindestens jährlich zu veröffentlichen, wobei dem Grundsatz der Angemessenheit durch Anonymisierung der Daten gefolgt wird.<sup>1506</sup>

Neben der WPK erfahren die Kompetenzen der APAK ebenfalls eine wesentliche Ausweitung. So kann auch die APAK der Kammer den Auftrag erteilen, anlassfreie Sonderuntersuchungen durchzuführen. Diese Anordnung durch die APAK soll als Reaktion auf ihr vorliegende Hinweise möglicher Berufspflichtverletzungen, auf Anfrage einer ausländischen Stelle oder auch anlassfrei erfolgen (§ 66a Abs. 3 Satz 4 WPO). Wie bereits erwähnt, schien das bestehende System der Berufsaufsicht in Deutschland bis dahin nicht ausreichend effektiv, um international anerkannt zu werden und stand auch

---

<sup>1502</sup> Die damit einhergehende Einschränkung der Unverletzlichkeit der Wohnung nach Art. 13 GG wird ausdrücklich in Kauf genommen. Wirtschaftsprüfer, die Maßnahmen im Sinne der §§ 62 Abs. 4 und 62b Abs. 3 WPO nicht dulden, können gemäß § 133b WPO mit Geldbußen bis 150 T€ belegt werden.

<sup>1503</sup> Vgl. § 63 Abs. 1 Satz 1 WPO. Dies galt bis dahin in den Fällen, in denen nicht mehr nur eine geringe Schuld vorherrschte.

<sup>1504</sup> Vgl. *Heininger, K./Bertram, K.* (2006), S. 907.

<sup>1505</sup> Durch das BAREfG sind bloße Warnungen zukünftig nicht mehr als Sanktionsmöglichkeit vorgesehen. Verweise wirken sich ohne direkte materielle Folgen negativ auf die Reputation aus. Vgl. *Marten, K.-U./Köhler, A. G./Paulitschek, P.* (2006), S. 27.

<sup>1506</sup> Vgl. § 63 Abs. 6 WPO. Eine namentliche Veröffentlichung könnte zu negativen Reputationseffekten führen, die die verhängten Sanktionen in ihrer Wirksamkeit um ein vielfaches übertreffen.

nicht im uneingeschränkten Einklang mit den Vorgaben der neuen Abschlussprüfer-richtlinie.<sup>1507</sup> Hervorzuheben ist nunmehr die Einführung anlassunabhängiger Sonderuntersuchungen als Pendant zu den US-amerikanischen Inspections als zentralem Merkmal der Stärkung der Berufsaufsicht.<sup>1508</sup>

Die APAK hat, wie bisher auch, Aufgaben der internationalen Zusammenarbeit wahrzunehmen. Hierzu zählt insbesondere die Verfolgung von Berufsrechtsverstößen über nationale Grenzen hinweg, jedoch wurde das Spektrum gerade im Hinblick auf das neu geschaffene Sonderuntersuchungsrecht erweitert.<sup>1509</sup> Wird auf Anfrage einer ausländischen Aufsichtsinstanz eine Sonderuntersuchung durchgeführt, so wird über die Ergebnisse berichtet und Unterlagen, die jedoch nicht die Qualität von Arbeitspapieren haben, dürfen weitergegeben werden, wenn die ausländische Aufsichtsinstanz sich zur Vertraulichkeit bekennt. Eine Weitergabe von Arbeitspapieren hingegen kommt nur in Betracht, wenn die ausländische Aufsichtsinstanz begründet darlegen kann, dass sie mit der Handhabung der Untersuchung durch die APAK und WPK nicht einverstanden ist. Hier wird dann die Einhaltung zusätzlicher Vorgaben, wie die Anerkennung eines Verwertungsverbotes und die vertrauliche Behandlung unter Berücksichtigung der Vorschriften des Bundesdatenschutzgesetzes verlangt.<sup>1510</sup>

Das BARefG regelt zudem zahlreiche einzelne Sachverhalte, die im Zuge der Transformation europäischer Vorgaben anfallen. Das betrifft u. a. die Anpassung der Regelung zur Zulässigkeit bestimmter Rechtsformen für Wirtschaftsprüfungsgesellschaften. So können diese zukünftig u. a. auch als Europäische Aktiengesellschaft gegründet werden. Des Weiteren muss die Unternehmensleitung einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft nicht mehr mehrheitlich aus in Deutschland zugelassenen Wirtschaftsprüfern

---

<sup>1507</sup> Vgl. *Marten, K.-U.* (2006), S. 1124. So haben Gespräche mit PCAOB Ergänzungsbedarf beim deutschen Aufsichtssystem aufgezeigt. Vgl. *Naumann, K.-P./Feld, K.-P.* (2006), S. 878.

<sup>1508</sup> Vgl. *Naumann, K.-P./Feld, K.-P.* (2006), S. 879.

<sup>1509</sup> Die APAK hat entsprechende Stellen anderer Mitgliedsstaaten zu informieren, wenn Hinweise für Berufspflichtverletzung vorliegen. Sie nimmt auch solche Hinweise ausländischer Behörden an und verfolgt diese. Vgl. § 66 a Abs. 8 WPO. Ähnliches gilt auch für Drittstaaten, allerdings unter strengen Voraussetzungen. Vgl. § 66 a Abs. 9 WPO.

<sup>1510</sup> Vgl. *Marten, K.-U.* (2006), S. 1125.

bestehen (§ 28 WPO).<sup>1511</sup> Die Möglichkeit des Zugangs von Berufsfremden in Leitungsorgane einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und als Gesellschafter, wird aufgrund von Mitgliedsstaatenwahlrechten weitgehend nicht in nationales Recht transformiert.<sup>1512</sup> Gemäß § 37 Abs. 2 WPO kann das Mitgliederverzeichnis der Berufsangehörigen zukünftig um freiwillige Angaben über die Vorgaben des § 38 WPO hinaus ergänzt werden<sup>1513</sup> und die WPK wird ermächtigt, die Fortbildungspflicht gemäß § 43 Abs. 2 Satz 4 WPO bzgl. Umfang, Art und Nachweis näher zu bestimmen. Der Gesetzgeber hebt auch das Verbot der Werbung gänzlich auf. Werbung ist demnach gemäß § 52 WPO zulässig, sofern sie nicht unlauter ist.<sup>1514</sup> Außerdem wird die Verordnung über Berufshaftpflichtversicherungen aufgehoben und in die Berufssatzung integriert (§ 54 Abs. 3 WPO). Das grundlegende Verbot von Erfolgshonoraren gemäß § 55a Abs. 1 WPO wird gelockert und beschränkt sich zukünftig auf betriebswirtschaftliche Prüfungen, Steuerberatungen, Tätigkeiten als Sachverständiger und treuhänderische Verwaltung. Auch darf die Vergütung für die Abschlussprüfung nicht von der Bereitstellung zusätzlicher Informationen abhängig gemacht werden. Eine weitere europarechtliche Vorgabe wird mit § 55c WPO umgesetzt. Demnach sind Abschlussprüfer bzw. Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, die mindestens ein Unternehmen von öffentlichem Interesse prüfen, verpflichtet, jährlich einen Transparenzbericht zu veröffentlichen, der Einblicke in die Berufspraxis und den Netzwerkverbund gibt und neben der Beschreibung der Rechtsform und Eigentumsverhältnissen auch Angaben über das interne Qualitätssicherungssystem, das Datum der letzten Teilnahmebescheinigung der externen Qualitätskontrolle sowie eine Liste der Unternehmen von öffentlichem Interesse enthält, bei denen eine Abschlussprüfung durchgeführt wurde.<sup>1515</sup> Durch das BAREfG verlängert sich zudem das Intervall der Teilnahme am Verfahren der externen Qualitätskontrolle auf sechs Jahre (§ 57a Abs. 6 S. 8 WPO). Nur für Abschlussprüfer bzw. Wirt-

---

<sup>1511</sup> Die tatsächliche Durchführung der Abschlussprüfung und damit verbunden auch die Unterzeichnung des Bestätigungsvermerks muss gemäß § 32 WPO, im Gegensatz zur liberalisierten Mehrheit der Stimmrechte und Leitung, durch einen im Sitzland des geprüften Unternehmens zugelassenen Abschlussprüfer erfolgen.

<sup>1512</sup> Vgl. Naumann, K.-P./Feld, K.-P. (2006), S. 877.

<sup>1513</sup> Bei freiwilligen Angaben im Berufsregister besteht die Gefahr, dass diese für Werbezwecke missbraucht werden. Vgl. Heining, K./Bertram, K. (2006), S. 910.

<sup>1514</sup> Neben europarechtlichen Vorgaben hebt der Gesetzgeber das Verbot der Werbung auch aufgrund des Rechts auf Werbung aus Art. 12 GG und der damit verbundenen Rechtssprechung des BVerfG und der Fachgerichte gänzlich auf.

<sup>1515</sup> Siehe für alle *Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (Hrsg.)* (2006c), S. 350.

schaftsprüfungsgesellschaften, die Abschlussprüfungen bei Unternehmen öffentlichen Interesses durchführen,<sup>1516</sup> besteht der bisherige Turnus von drei Jahren fort.<sup>1517</sup>

#### 6.2.5.2 Auswirkungen auf Vertrauen in den Abschlussprüfer

Das BARefG enthält zahlreiche Regelungen, die aus der Transformationspflicht der neuen Abschlussprüferrichtlinie resultieren. Auch wenn bei diesen Maßnahmen punktuell Harmonisierungsbestrebungen und nicht immer die Stärkung des Vertrauens in den Abschlussprüfer im Zentrum des Interesses standen, sind hiervon dennoch Auswirkungen auf den Prozess der Vertrauensattribution zu erwarten. Von untergeordneter Bedeutung dürfte in diesem Kontext bspw. die Zulässigkeit der Gründung einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft als Europäische Aktiengesellschaft sein,<sup>1518</sup> da nicht davon auszugehen ist, dass sich die Wahl der Rechtsform wesentlich auf die Wahrnehmung der organisationalen Vertrauenswürdigkeit auswirkt. Dem Wirtschaftsprüfer ist zukünftig im Bereich der wirtschaftlichen Beratung und Interessenswahrung auch die Vereinbarung von Erfolgshonoraren gestattet. Durch diese Regelung erfolgt eine Gleichstellung mit anderen Akteuren, die dort ihre Leistungen anbieten.<sup>1519</sup> Im Hinblick auf die Abschlussprüfung besitzt die Lockerung jedoch keine Vertrauensrelevanz, da Abschlussprüfer an sich, wie bisher auch, nicht erfolgsabhängig vergütet werden dürfen. Auch der Nutzen, der sich aus der Pflicht zur Anfertigung eines Transparenzberichts ergibt, sollte nicht überschätzt werden.<sup>1520</sup> Dieser enthält leicht beschaffbare Informationen, deren direkter Aussagegehalt bzgl. der motivationalen Disposition des Abschlussprüfers als gering anzusehen ist und letztendlich nur Ersatzgrößen nennt.<sup>1521</sup> Dennoch ist davon auszugehen, dass dieser Transparenzbericht insbesondere für die weitgehend uninformierte Öffentlichkeit einen zusätzlichen Informationskanal darstellt, der bei Kenntnis Eingang in

<sup>1516</sup> Hiermit sind Unternehmen gemeint, die einen organisierten Markt im Sinne des § 2 Abs. 5 WpHG in Anspruch nehmen.

<sup>1517</sup> § 319 Abs. 1 Satz 3 HGB macht den Besitz einer Teilnahmebescheinigung am Verfahren der externen Qualitätskontrolle zur Vorbedingung für die Bestellung eines Wirtschaftsprüfers zum Abschlussprüfer und ein Verstoß gegen diese Bestimmung führt zur Nichtigkeit des testierten Jahresabschlusses. Diese Neuregelung führt zu einer Aufwertung der Teilnahmebescheinigung, da ein Verstoß zuvor nicht zur Nichtigkeit führte.

<sup>1518</sup> Vgl. *Heininger, K./Bertram, K.* (2006), S. 910.

<sup>1519</sup> So auch *Heininger, K./Bertram, K.* (2006), S. 909.

<sup>1520</sup> Die Anfertigung eines Transparenzberichts stellt für große Wirtschaftsprüfungsgesellschaften keine große Belastung dar, während es sich für kleine und mittlere Gesellschaften um ungewohntes Terrain handelt. Vgl. *Heininger, K./Bertram, K.* (2006), S. 909.

<sup>1521</sup> Vgl. *Schildbach, T.* (2004), S. 263.

das Entscheidungskalkül findet und so möglicherweise die Vertrauensbereitschaft erhöht.

Die Tatsache, dass die Unternehmensleitung einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zukünftig nicht mehr mehrheitlich aus in Deutschland, sondern aus in Mitgliedsstaaten der EU zugelassenen Wirtschaftsprüfern bestehen muss, ist hingegen grundsätzlich geeignet, zumindest bei informierten Investoren aufgrund möglicher unterschiedlicher Entwicklungsstände der Kompetenz- und Integritätsstandards in den jeweiligen Mitgliedsstaaten zu einer Anpassung der Überlegungen im Kontext der Vertrauensgewährung zu führen.<sup>1522</sup> Die Unsicherheit der Beurteilung der Fähigkeiten und Fertigkeiten ausländischer Abschlussprüfer besteht fort, solange keine weitestgehende Harmonisierung auf Ebene der länderspezifischen Berufsstandsregelungen stattgefunden hat. Die neue Abschlussprüferrichtlinie stellt jedoch einen wesentlichen Schritt in diese Richtung dar, so dass Misstrauens Tendenzen gegenüber Abschlussprüfern einzelner Mitgliedsstaaten auf lange Sicht eher die Ausnahme darstellen werden. Für den uninformierten Kleinanleger hingegen sind Regelungen zur Besetzung der Leitungsorgane aufgrund seines wenig ausgeprägten Differenzierungsvermögens eher von untergeordneter Bedeutung. Relevant für diesen ist vielmehr, dass der verantwortliche Abschlussprüfer auch zukünftig im Sitzland des Unternehmens zugelassen sein muss, so dass hier keine Änderungen im Prozess der Vertrauensattribution zu erwarten sind.

Der deutsche Gesetzgeber schöpft die Möglichkeiten der neuen Abschlussprüferrichtlinie zum erweiterten Zugang von Berufsfremden in Leitungsorgane einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und als Gesellschafter nicht vollständig aus.<sup>1523</sup> Zwar sind hier nunmehr neben Wirtschaftsprüfern auch Steuerberater und Rechtsanwälte zugelassen, die sich ebenfalls durch hohe Kompetenz- und Integritätsstandards auszeichnen, eine grundsätzliche Öffnung für Berufsfremde wurde hingegen abgelehnt. Hierdurch soll verhindert werden, dass sich wirtschaftliche Interessen der Gesellschafter negativ auf

---

<sup>1522</sup> Das IDW stellte sich ausdrücklich gegen den European Approach bei der Zulassung von Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, da dieses zu Kompetenz- bzw. Qualitätsverlusten führe. Allerdings wurde das aufgrund des Vorrangs des Grundsatzes des freien Binnenmarkts von der EU explizit in Kauf genommen. Vgl. *Naumann, K.-P./Feld, K.-P.* (2006), S. 877.

<sup>1523</sup> Dieses Vorgehen wird vom IDW ausdrücklich begrüßt. Vgl. *Naumann, K.-P./Feld, K.-P.* (2006), S. 877.

die Unabhängigkeit der jeweiligen Abschlussprüfer und somit letztlich auf die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit auswirken.<sup>1524</sup>

Die Auswirkungen der Aufhebung des Werbeverbots für Abschlussprüfer bzw. Wirtschaftsprüfer sind noch nicht abzuschätzen, dennoch besitzt diese Neuregelung zweifelsohne das Potenzial, sich auf den Prozess der Vertrauensattribution auszuwirken. Zwar war Werbung auch bisher schon zulässig, jedoch nur in den engen Grenzen des als berufswürdig bezeichneten Verhaltens. Diese Beschränkung entfällt nunmehr und der Abschlussprüfer hat ggf. mehr Möglichkeiten, sich als kompetent, integer, wohlwollend und somit vertrauenswürdig darzustellen, sofern die gewählten Methoden nicht unlauter sind. Die im Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb festgelegten Werbebeschränkungen sind nach Meinung des Gesetzgebers ausreichend, um berufsunwürdige Werbung bei Wirtschaftsprüfern zu unterbinden.<sup>1525</sup> Vorteilhaft erscheint, dass die Öffentlichkeit z. B. im Zuge einer Imagekampagne ihre Erwartung und Wahrnehmung möglicherweise anpasst, so dass sich die Erwartungs- bzw. Wahrnehmungslücke verringert, was sich dann wiederum positiv auf die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit auswirkt und zu einer Stärkung des Vertrauens in den Abschlussprüfer führen kann. Auf der anderen Seite besteht die Gefahr, dass durch Werbung übertriebene Erwartungen geweckt werden, die Erwartungsenttäuschungen begünstigen und Misstrauen heraufbeschwören. Allerdings sollte der potenzielle Effekt der Aufhebung des Werbeverbots nicht überschätzt werden, da es sich hierbei im Wesentlichen um eine Anpassung gesetzestechnischer Formulierungen an bereits faktisch bestehende Gegebenheiten handelt.<sup>1526</sup>

Von der Änderung des Intervalls zur Teilnahme an einem Verfahren der externen Qualitätskontrolle von drei auf sechs Jahre für Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, die keine Abschlussprüfung bei Unternehmen öffentlichen Interesses durchführen, sind keine weitreichenden Auswirkungen auf den Prozess der Vertrauensattribution zu erwarten, zumal die primär präventive Wirkung der externen Qualitätskontrolle auch bei einem verlängerten Turnus fortbesteht. Die hieraus resultierende Erleichterung für den Mittelstand ist

<sup>1524</sup> Auch nach EU-Vorgaben muss die Mehrheit der Stimmrechte bei Firmen oder Personen liegen, die in irgendeinem Mitgliedsstaat der EU als Wirtschaftsprüfer zugelassen sind. Gleiches gilt für das Verwaltungs- und Leitungsorgan der Gesellschaft. Diese Regelung berücksichtigt, dass ein mehrheitlicher Anteil von Nichtprüfern möglicherweise die Unabhängigkeit gefährdet. Vgl. Tiedje, J. (2006), S. 595.

<sup>1525</sup> Vgl. *Deutscher Bundestag* (Hrsg.) (2006), S. 27.

<sup>1526</sup> Siehe Heiningen, K./Bertram, K. (2006), S. 910, der von einer überfällige Anpassung an tatsächliche Gegebenheiten spricht.

dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit nach zu begrüßen.<sup>1527</sup> Lediglich in Einzelfällen ist nicht auszuschließen, dass Abschlussprüfer, die nur alle sechs Jahre geprüft werden, bei der Vergabe eines Mandats gegenüber Abschlussprüfern, die dem verkürzten Prüfungsturnus unterliegen, benachteiligt werden, da sie aufgrund der geringeren Prüfungsfrequenz als weniger vertrauenswürdig angesehen werden. Das Vetorecht der Kommission für Qualitätskontrolle im Hinblick auf die Auswahl eines Prüfers für Qualitätskontrolle sollte mit Verabschiedung des BARefG ursprünglich zum Bestimmungsrecht werden.<sup>1528</sup> Wirtschaftsprüfungsgesellschaften sollten zukünftig drei verbindliche Vorschläge für Qualitätskontrollprüfer vorlegen müssen, aus denen die Kommission für Qualitätskontrolle einen auswählt und der Wirtschaftsprüfungspraxis unter Angabe von Gründen mitteilt. Dieses Vorgehen hätte für zu prüfende Praxen eine erhebliche Mehrbelastung dargestellt, ohne dass sich hieraus ein erkennbarer Zusatznutzen ergibt.<sup>1529</sup> Darin ist auch der wesentliche Grund zu sehen, dass es der Gesetzgeber letztendlich bei der bestehenden Regelung beließ.

Die Ausweitung der Kompetenzen der WPK als zentraler Institution der Berufsaufsicht soll ebenfalls zur Stärkung des Vertrauens in den Abschlussprüfer beitragen. Positive Auswirkungen sind jedoch nur dann zu erwarten, wenn bereits Vertrauen in das System der modifizierten Selbstverwaltung bzw. in die Institution WPK besteht. Die durch das BARefG erweiterten Rechte vergrößern den Einflussbereich der WPK und ermöglichen eine schärfere Verfolgung von Normenverstößen, was sich bei unterstelltem Selbstinteresse der Akteure positiv auf das Verhalten des einzelnen Abschlussprüfers sowie der jeweiligen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft auswirken wird und somit die Entstehung von Vertrauensverhältnissen begünstigt. Gehen Investoren jedoch davon aus, dass die Nachteile der Selbstverwaltung überwiegen und Fehler von Angehörigen des Berufsstands nicht ausreichend verfolgt bzw. vertuscht werden, ist die Ausweitung der Kompetenzen der WPK in Bezug auf die Vertrauensattribution gegenüber dem Abschlussprüfer als negativ anzusehen. So wird die Grenzverschiebung zwischen WPK

<sup>1527</sup> So auch Naumann, K.-P./Feld, K.-P. (2006), S. 876.

<sup>1528</sup> Vgl. Marten, K.-U./Köhler, A. G./Paulitschek, P. (2006), S. 26.

<sup>1529</sup> Vgl. *Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (Hrsg.)* (2006c), S. 350; Naumann, K.-P./Feld, K.-P. (2006), S. 876. Die Vorbereitung eines Angebots erfordert eine umfassende Informationsvermittlung zwischen potenziellen Auftraggebern und -nehmern, wobei den Kosten der Angebotsabgabe statistisch nur in einem von drei Fällen ein Auftrag entgegensteht. Des Weiteren kann diese Regelung so ausgehebelt werden, dass die zu prüfende Gesellschaft zwei Vorschläge abgibt, von denen sie im Vorfeld schon weiß, dass sie abgelehnt werden. Vgl. Heining, K./Bertram, K. (2006), S. 908.



und Generalstaatsanwaltschaft in Fällen mittelschwerer Pflichtverletzung aufgrund der fachlichen Nähe der WPK dann nicht positiv, sondern negativ interpretiert, da Abschlussprüfer jetzt auch in Fällen mittelschwerer Schuld vermeintlich nicht mehr gebührend zur Verantwortung gezogen werden. Auch die Ausweitung der Obergrenzen für Geldbußen wird nur dann einen positiven Effekt im Kontext der Vertrauensattribution hervorbringen, wenn bereits ausreichend Systemvertrauen besteht.<sup>1530</sup>

Dadurch, dass die WPK zukünftig nicht mehr nur anlassabhängig, sondern auch stichprobenartig und anlassunabhängig Untersuchungen durchführen kann, wird der Abschlussprüfer bei unterstelltem Selbstinteresse schädigendes Verhalten aufgrund der höheren Fehlerentdeckungswahrscheinlichkeit reduzieren, was wiederum einen positiven Niederschlag im Entscheidungskalkül des Vertrauensgebers findet und so die Vertrauensattribution begünstigt, sofern die erhöhte Anzahl entdeckter Fehlleistungen nicht zu einer negativen Wahrnehmung der Vertrauenswürdigkeit führt. Auf Seiten eines intrinsisch motivierten, integren oder gar wohlwollenden Akteurs können sich hier zudem negative Effekte ergeben. Im Gegensatz zu anlassabhängigen Ermittlungen können anlassunabhängige Untersuchungen als Zeichen von Misstrauen interpretiert werden. Auch die damit einhergehenden erweiterten Ermittlungsbefugnisse der WPK können nun dazu führen, dass sich ein altruistischer Akteur kriminalisiert fühlt, so dass er keinen Anreiz mehr verspürt, sich über Gebühr wohlwollend oder integer zu verhalten. Gleiches gilt im Fall der neu geschaffenen Befugnis der APAK, von der WPK die Durchführung einer anlassfreien Sonderuntersuchung zu verlangen. Allerdings sind diese Sonderuntersuchungen ein wesentliches Kriterium dafür, dass das deutsche System der Aufsicht über Wirtschaftsprüfer vom PCAOB als gleichwertig anerkannt und eine drohende Parallelaufsicht vermieden wird,<sup>1531</sup> so dass mögliche psychologische Effekte auf Seiten des Abschlussprüfers, die sich negativ auf vertrauenswürdigen Verhalten auswirken, im Gesamtzusammenhang nur eine untergeordnete Rolle spielen.<sup>1532</sup>

<sup>1530</sup> Bei Abwesenheit von Systemvertrauen ist die Erhöhung der Obergrenzen nahezu wirkungslos, da Akteure davon ausgehen, dass grundsätzlich keine angemessenen Sanktionen verhängt werden.

<sup>1531</sup> Das PCAOB sieht die mögliche Anerkennung ausländischer Aufsichtssysteme explizit vor.

<sup>1532</sup> Auch wenn die Regelungen zum Umgang mit ausländischen Aufsichtsbehörden noch Verbesserungspotenzial aufweisen, ist dieses Vorgehen direkten Inspections durch das PCAOB eindeutig vorzuziehen. Vgl. Marten, K.-U. (2006), S. 1125.

### 6.3 Zusammenfassende Beurteilung der Gesetzesinitiativen

Der deutsche Gesetzgeber hat unter Berücksichtigung europäischer Vorgaben und internationaler Erfordernisse verschiedene Maßnahmen verabschiedet, die das Vertrauen in den Abschlussprüfer stärken sollen. Vertrauen kann jedoch nicht per Dekret verordnet werden und es besteht lediglich die Möglichkeit, die Entstehung von Vertrauensverhältnissen durch die Schaffung entsprechender institutioneller Rahmenbedingungen zu begünstigen.<sup>1533</sup> Da sich Vertrauen direkten Operationalisierungsversuchen entzieht, setzen Maßnahmen zur Vertrauenssteigerung bei den Indikatoren an, von denen Rückschlüsse auf die Vertrauenswürdigkeit gezogen werden, was jedoch im Umkehrschluss bedeutet, dass die Regelungen nicht zwingend an den Ursachen der vermuteten Vertrauenskrise, sondern partiell lediglich an deren Symptomen ansetzen.

Unabhängig davon, ob es sich um Vertrauen im weiten oder engen Sinn handelt, kann die Frage, ob ein Akteur Vertrauen gewährt, je nach individueller Präferenzlage unterschiedlich beantwortet werden. Daher erscheint es schwierig wenn nicht gar unmöglich, die Wirkung einzelner Maßnahmen konkret abzuschätzen. Bei jeder vertrauensrelevanten und letztendlich immer normativen, zumal nicht widerspruchsfrei logisch deduktiv ableitbaren Regelung lassen sich Argumente identifizieren, die die Annahme der Stärkung des Vertrauens in den Abschlussprüfer stützen. Auf der anderen Seite können sich auch nicht intendierte Effekte im Zuge der Vertrauensattribution ergeben, die die Entstehung eines Vertrauensverhältnisses im Extremfall verhindern. Zudem besteht ein Spannungsverhältnis zwischen Vertrauen im weiten und engen Sinn. Auch wenn Vertrauen im weiten Sinn oft die Grundlage für die Entstehung eines engen Vertrauensverhältnisses darstellt, kann sich die Schaffung von Rahmenbedingungen, die die Entstehung kalkulierten Vertrauens begünstigen auch negativ auf den beziehungsabhängigen Vertrauensaufbau auswirken. So führen bspw. die im Zuge des BilReG neu gestalteten Unabhängigkeitsregelungen dazu, dass das Verhalten des Abschlussprüfers durch konkrete Verbote vermeintlich besser prognostiziert werden kann und so tendenziell die Entstehung von Vertrauen im weiten Sinn begünstigt. Auf der anderen Seite führt diese Bestimmung zu einer Einschränkung des Wohlverhaltensraums des Abschlussprüfers,

---

<sup>1533</sup> „Die öffentliche Diskussion hat gezeigt, dass klare und eindeutige Regelungen erforderlich sind, um das Vertrauen in das Funktionieren der Kapitalmärkte und die Unabhängigkeit der Abschlussprüfer wiederherzustellen.“ *Deutscher Bundestag* (Hrsg.) (2004a), S. 27. Es ist jedoch zu beachten, dass sich eine solche Aussage lediglich auf Vertrauen im weiten Sinn beziehen kann.

der sich gerade in potenziellen Konfliktsituationen nicht mehr als integer bzw. wohlwollend darstellen kann, was sich dann wiederum hemmend auf die Entstehung eines engen Vertrauensverhältnisses auswirken kann.<sup>1534</sup> Es ist hervorzuheben, dass Akteure nach Meinung des Gesetzgebers den positiven Effekt aus der Stärkung der Unabhängigkeit höher als den Effekt, der aus der möglichen Kompetenzsteigerung bei gleichzeitiger Beratung und Abschlussprüfung resultiert, gewichten und es so letztlich zu einer Stärkung des Vertrauens kommt. Solche unterstellten Wirkungszusammenhänge bleiben letztendlich aber immer spekulativ.

Institutionelle Regelungen weisen auch eine wahrnehmungssteuernde Komponente auf. Erwartungen und Wahrnehmungen richten sich evtl. an Indikatoren aus, die erst durch die Verabschiedung entsprechender Maßnahmen in den Fokus eines individuellen Entscheidungskalküls gelangen. Diese Anpassung kann zum einen zu einer positiven Beeinflussung der Vertrauensentscheidung führen, zum anderen besteht die Gefahr, dass der Vertrauensgeber seine Wahrnehmung nunmehr an Kriterien ausrichtet, denen er vorher keine Beachtung geschenkt hat und die eine mögliche Vertrauensattribution jetzt nachhaltig verhindern. So ist denkbar, dass erst die intensive Auseinandersetzung mit Fragen der Unabhängigkeit oder Berufsaufsicht im Zuge von Gesetzgebungsverfahren dazu führt, dass diese Faktoren ins Bewusstsein von Investoren rücken und Vertrauensgewährung erschweren.<sup>1535</sup> Möglicherweise führen solche Regelungen auch zu überzogenen, unerfüllbaren Sicherheitserwartungen, die letztlich zwingend Erwartungsenttäuschungen hervorrufen.<sup>1536</sup>

Eine Schärfung der Wahrnehmung bzw. Sensibilisierung kann auch aus erhöhter Fehlerentdeckungswahrscheinlichkeit resultieren. So stehen positiven Effekten aus der Stärkung der Berufsaussicht durch das APAG und BAREfG mögliche negative Auswirkungen aufgrund der zu erwartenden zunehmenden Zahl entdeckter Fehler und einer damit verbundenen Revision des Urteils bzgl. der Vertrauenswürdigkeit entgegen. Auch die indirekte präventive und repressive Wirkung der Kontrolle mit Einführung einer Enforcementstelle durch das BilKoG führt nicht zwingend zu einer Steigerung des Ver-

---

<sup>1534</sup> Denkbar ist aber auch, dass die Bereitschaft, sich auf ein enges Vertrauensverhältnis einzulassen, erst durch Verbote entsteht, die Handlungsunsicherheit verringern.

<sup>1535</sup> Hierzu zählt auch der neu geschaffene Transparenzbericht. Dieser stellt nach Meinung des Gesetzgebers einen Indikator dar, von dem zukünftig auf die Vertrauenswürdigkeit des Abschlussprüfers geschlossen werden kann.

<sup>1536</sup> Vgl. *Strulik, T.* (2004), S. 173 f.

trauens in den Abschlussprüfer, da der vermuteten Verringerung opportunistischen Verhaltens eine veränderte Wahrnehmung aufgrund der steigenden Fehleranzahl entgegensteht. Allerdings ist nicht auszuschließen, dass die mit den Gesetzgebungsverfahren einhergehende Gesamtdiskussion zu angepassten Erwartungen und einer stärker an der Realität ausgerichteten Wahrnehmung führt, so dass sich hieraus auch durchaus positive Effekte auf den Vertrauensattributionsprozess in Bezug auf den Abschlussprüfer ergeben können.

Auch wenn die einzelnen Maßnahmen des Gesetzgebers in Form des BilReG, BilKoG, APAG und BaRefG grundsätzlich das Potenzial aufweisen, vertrauenssteigernd zu wirken,<sup>1537</sup> hat die Analyse aufgezeigt, dass keine abschließende und widerspruchsfreie Beurteilung der Effektivität der Regelungen erfolgen kann. Als problematisch erweist sich hier zudem die Anzahl der in einem relativ kurzen Zeitraum verabschiedeten Gesetze, die sich gegenseitig ergänzen und beeinflussen, so dass die separate Betrachtung der Wirksamkeit einzelner Maßnahmen erschwert wird. Neben der Effektivität sind auch die mit der Umsetzung der Regelungen verbundenen Kosten für Abschlussprüfer und Unternehmen bzw. Investoren nicht unumstritten. Inwieweit diese unter dem Effizienzaspekt wünschenswert sind, entzieht sich letztendlich der Messbarkeit.<sup>1538</sup> Es ist aber nicht gänzlich auszuschließen, dass einzelne Maßnahmen bloßes Window Dressing darstellen, welches auf gesamtwirtschaftlicher Ebene keine nennenswerten Vorteile hervorbringt und zu einer ineffizienten Ressourcenallokation beiträgt.<sup>1539</sup> Selbst wenn eine wie auch immer geartete Stärkung des Vertrauens in den Abschlussprüfer beobachtet werden kann, ist dieses nicht zwingend auf die jeweiligen staatlichen Eingriffe zurückzuführen.

Letztendlich führen bzw. zielen alle vorgestellten Maßnahmen zur Stärkung des Vertrauens in den Abschlussprüfer auf die Verhinderung bzw. Verteuerung opportunisti-

---

<sup>1537</sup> Es bleibt zu hoffen, dass die ergriffenen Maßnahmen und ihre Bedeutung für den Berufsstand von der Öffentlichkeit in adäquater Weise wahrgenommen werden. Vgl. Hönsch, H. (2005), S. 235.

<sup>1538</sup> Vgl. Marten, K.-U./Köhler, A. G./Paulitschek, P. (2006), S. 23. Die Wirkung zunehmender Regulierung bleibt unklar, da wahre Werte ohnehin a priori nicht bestimmbar sind und Kosten/Nutzenanalysen nicht abschließend möglich sind. Vgl. Köhler, A. G. in einem Tagungsbericht von Hilmer, H.-J. (2005), S. 525.

<sup>1539</sup> Siehe Farber, D. B. (2005), S. 540 f.

schen Verhaltens.<sup>1540</sup> Hierdurch wird die Entstehung von Vertrauensbeziehungen im weiten Sinn begünstigt, da die daraus resultierende erwartete Verhaltensänderung des Vertrauensnehmers Eingang in das Kalkül der Vertrauensgebers findet und die attribuierte Vertrauenswürdigkeit steigt. Der Nutzen von Vertrauen liegt darin, Komplexität zu reduzieren und Handlungsfähigkeit und -sicherheit zu schaffen. Dieser potenzielle Nutzen vermindert sich in dem Maße, in dem die Komplexität der vorgeschalteten Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit steigt, so dass die Vielzahl der Regelungen insbesondere die breite Öffentlichkeit überfordern könnte und Vertrauensattributionen verhindert bzw. die Auseinandersetzung mit Fragen der Vertrauensgewährung als ineffizient erscheinen lässt. Es sind ja gerade die Grenzen der rechtlichen Regulierbarkeit, die zu einer intensivierten Auseinandersetzung mit dem Vertrauenskonstrukt im engen Sinn geführt haben.<sup>1541</sup> Staatliche Regulierung kann zwar die Entstehung von Vertrauen im weiten Sinn positiv beeinflussen, die Auswirkungen auf die Etablierung enger Vertrauensverhältnisse sind insbesondere aufgrund des Spannungsverhältnisses von Vertrauen im weiten und engen Sinn sowie nicht operationalisierbarer, exklusiver beziehungsabhängiger Faktoren nicht eindeutig abzuschätzen, zumal der im Falle bewusster Einflussnahme zu erwartende aufkommende Instrumentalisierungsverdacht die Entstehung von engen Vertrauensverhältnissen be- bzw. verhindern kann.

---

<sup>1540</sup> Allerdings hat der Gesetzgeber auch Maßnahmen ergriffen, die primär auf Sicherung der hohen Kompetenzstandards durch die Reform der Wirtschaftsprüferausbildung abzielen. Die Umsetzung erfolgte in zwei Schritten. Im Januar 2004 trat das Wirtschaftsprüferexamens-Reformgesetz in Kraft und im Mai 2005 die Wirtschaftsprüferexamens-Anrechnungsverordnung. Zentrale Regelungsbereiche der Reform waren die Sicherung der Qualität im Hinblick auf die Qualifikation, Anpassung der Zugangsvoraussetzungen an das veränderte Umfeld, praxisorientierte Ausrichtung des Wirtschaftsprüferexamens, Erhöhung der Effizienz sowie die Professionalisierung des Prüfungsverfahrens. Eine Neukonzeption war auch im Hinblick auf neue Studiengänge im Zuge des Bologna-Prozesses notwendig, damit diese bzw. einzelne Studienleistungen auf das Wirtschaftsprüferexamen angerechnet werden können. Vgl. für alle *Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (Hrsg.)* (2005b), S. 417 f.

<sup>1541</sup> Vgl. *Preisendörfer, P.* (1995), S. 271.

## 7 Fazit

Die Bundesregierung hat verschiedene Maßnahmen ergriffen, durch die das primär aufgrund von Bilanzdelikten erodierte Vertrauen in den Abschlussprüfer wiederhergestellt bzw. gestärkt werden soll. Während auf den ersten Blick jede einzelne Regelung geeignet scheint, dieses Ziel zu erreichen, entbehren diesbezügliche Aussagen jedoch oft einer konkreten Wissensbasis. Sie werden lediglich intuitiv getätigt und Vertrauen wird dabei häufig unreflektiert als vorteilhaft erachtet. Das uneinheitliche, weit gefasste Begriffsverständnis ermöglicht es sodann, Vertrauen in seiner Vielschichtigkeit als zentrale Erklärungsvariable und Zielgröße für jedwedes Verhalten heranzuziehen. Hieraus resultiert neben einem wenig dezidierten Umgang mit dem Vertrauensbegriff ferner die Schwierigkeit, die Wirksamkeit von Maßnahmen zur Vertrauensförderung objektiv zu beurteilen.

Die Arbeit konkretisiert und präzisiert den Vertrauensbegriff. Hierzu wird letzten Endes die Entstehung von Vertrauen untersucht, da ein hinreichend genaues Verständnis von Vertrauen das Verstehen der Entstehungszusammenhänge voraussetzt. Zunächst wird der Nutzen bzw. die Notwendigkeit des Vertrauens für Vertrauensgeber und -nehmer herausgestellt. Es werden Beeinflussungspotenziale und Grenzen der Vertrauensentstehung identifiziert, die daraus resultierenden Erkenntnisse auf den Investor als Vertrauensgeber bzw. Abschlussprüfer als Vertrauensnehmer angewandt und schließlich mögliche Ansatzpunkte für das Entstehen einer vertrauensvollen Beziehung herausgearbeitet. Der so geschaffene theoretische Bezugsrahmen gestattet es, die Wirkungsweise einzelner Maßnahmen differenziert aufzuzeigen. Hierdurch ist es möglich, die von der Bundesregierung verabschiedeten Maßnahmen zur Wiederherstellung und Stärkung des Vertrauens in den Abschlussprüfer dahingehend zu untersuchen, ob und inwiefern sie tatsächlich geeignet sind, Vertrauen in den Abschlussprüfer herbeizuführen.

Zu Beginn des zweiten Kapitels erfolgt eine Annäherung an das Vertrauenskonstrukt, wobei aufgrund der Multidimensionalität und verschiedener disziplinärer Zugangswege eine eindeutige, widerspruchsfreie Definition weder möglich noch zielführend scheint. Dementsprechend wird eine Eingrenzung in der Form vorgenommen, dass es sich bei Vertrauen um eine freiwillige, einseitige Vorleistung unter Risiko bei möglichem Opportunismus des Vertrauensnehmers handelt, in der Erwartung, dass die Verletzlichkeit aus der Risikoakzeptanz nicht zum Vorteil der anderen Partei in der Beziehung ausge-

nutzt wird. Je nach Umgang mit der Opportunismusgefahr ist zwischen *Vertrauen im weiten und engen Sinn* zu unterscheiden. Vertrauen im engen Sinn geht von einer geringen Opportunismusneigung des Vertrauensnehmers aus, so dass auf explizite Sicherungsmaßnahmen verzichtet werden kann. In Abgrenzung dazu zielt Vertrauen im weiten Sinne darauf ab, nur dann eine Beziehung einzugehen, wenn Anreize für opportunistisches Verhalten so weit verringert werden, dass das Risiko in einer konkreten Entscheidungssituation als ausreichend gering erachtet wird. Des Weiteren kann Vertrauen zum einen als bewusstes, kalkuliertes Wahlverhalten verstanden werden, das durch zahlreiche situative Variablen zu beeinflussen ist und zum anderen als grundlegende Verhaltensdisposition, die sich bspw. auf eine grundsätzliche, in der Kindheit geprägte Vertrauensbereitschaft zurückführen lässt. Kalkulation und Disposition schließen sich jedoch nicht gegenseitig aus, sondern ergänzen sich auf subtile Weise. Dem schließt sich eine Abgrenzung von Vertrauen zu verwandten Begriffen wie Glaube, Hoffnung und Misstrauen an.

Im weiteren Verlauf des zweiten Kapitels wird der Abschlussprüfer als potenzieller Vertrauensnehmer identifiziert, dessen Vertrauenswürdigkeit annahmegemäß von seiner Kompetenz sowie der zugrunde liegenden motivationalen Disposition determiniert wird. Zudem wird der Zusammenhang zwischen Vertrauen und den im Kontext der Abschlussprüfung relevanten Begriffen Erwartungslücke und Prüfungsqualität erläutert. Zur Eingrenzung des Untersuchungsbereichs erfolgt bei den möglichen Vertrauensgebern eine Beschränkung auf Investorenebene, wobei eine Unterscheidung nach Klein- und Großaktionären sowie Anteilseignern, die zudem aufgrund ihres maßgeblichen Einflusses im Aufsichtsrat vertreten sind, sinnvoll ist. Diese Trennung scheint notwendig, da das *Vertrauensobjekt Abschlussprüfer* je nach Blickwinkel der Investoren variieren kann. (Potenzielle) Kleinaktionäre werden lediglich in der Lage sein, abstraktes Systemvertrauen bzw. institutionelles Vertrauen in den Abschlussprüfer aufzubauen, während informierte institutionelle Investoren zumindest in der Lage sein werden, auch eine Beurteilung der jeweils verantwortlichen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, sprich der organisationalen Vertrauenswürdigkeit, vorzunehmen. Ein enges, beziehungsabhängiges Vertrauensverhältnis, das sich auf persönliche Interaktion zurückführen lässt, kann zumeist nur von Aktionären eingegangen werden, die zugleich Mitglied des Aufsichtsrats sind und daher über direkte Berührungspunkte mit dem Abschlussprüfer verfügen.

Im dritten Kapitel wird Vertrauen, insbesondere in den Abschlussprüfer, hinsichtlich seiner grundlegenden Funktion und des damit einhergehenden Nutzens für den Vertrauensgeber untersucht. Während Vertrauen im Falle vollständiger Rationalität unnötig ist, dient es bei begrenzter Rationalität der Komplexitätsreduktion und ermöglicht Transaktionen. Vertrauen stellt einen Mechanismus zur Stabilisierung unsicherer Erwartungen dar und schafft Handlungsfähigkeit bzw. -sicherheit. Zudem kann Vertrauen im Vergleich zu anderen Mechanismen der Verringerung des Beziehungsrisikos Kosten-, Zeit- und Flexibilitätsvorteile hervorbringen. Zur Verdeutlichung der ökonomischen Vorteilhaftigkeit wird auf den entscheidungstheoretischen Ansatz, die Spieltheorie sowie die Neue Institutionenökonomik Bezug genommen. Hierbei ist jedoch zu beachten, dass diese Theorien letztendlich keinen wesentlichen Beitrag zur Erklärung der eigentlichen Vertrauensentstehung liefern können.

Dem schließt sich im vierten Kapitel eine Auseinandersetzung mit dem Entscheidungskalkül des Vertrauensnehmers an. Unter der Annahme, dass Vertrauenserwidern zweckrational ist und den eigenen Nutzen mehren kann, wird sich ein Vertrauensnehmer bei unterstelltem Egoismus nur dann vertrauenswürdig verhalten, wenn dies der Befriedigung materiellen Selbstinteresses dient oder ein Zwang aufgrund gesetzlicher Regelungen besteht. Vertrauenswürdiges bzw. vertrauensadäquates Verhalten erfolgt also nur, wenn kein Anreiz oder verbleibender Raum für opportunistisches Verhalten vorhanden ist bzw. die Kosten des Vertrauensbruchs höher sind als der damit einhergehende Nutzen. Über diese Sichtweise hinaus besteht aber auch die Möglichkeit, dass sich der Vertrauensnehmer altruistisch verhält und entstehende oder nicht antizipierte Verhaltensspielräume von sich aus zu Gunsten des Vertrauensgebers nutzt. Ursachen hierfür liegen z. B. in gemeinsam gehaltenen, gesellschaftlich begründeten Wertvorstellungen oder Faktoren wie Freundschaft und Empathie.

Im fünften Kapitel wird der Frage nachgegangen, wie der Vertrauensgeber letzten Endes bewusst kalkuliert oder auch unbewusst entscheidet, ob er vertraut und wie eine vertrauensvolle Beziehung entsteht. Der Wille, sich auf eine vertrauensvolle Beziehung einzulassen, ist neben situationsspezifischen Faktoren von der grundsätzlichen, generellen Vertrauensbereitschaft abhängig. Die grundsätzliche Vertrauensbereitschaft wird in der persönlichkeitsorientierten Vertrauensforschung im Sinne einer generellen Prädisposition als zentrale Entstehungsbedingung für Vertrauen aufgefasst. Vertrauen wird



jedoch gemeinhin in einem beziehungsabhängigen, sozialen Zusammenhang gesehen, so dass die Erklärung der Vertrauensentstehung auch aus einer soziologischen Perspektive erfolgen kann. Die Bereitschaft zu vertrauen bzw. die Vertrauensentstehung lässt sich dann als emergentes soziales Phänomen darstellen und die psychologisch determinierte Sichtweise einer individuellen Verhaltensdisposition rückt in den Hintergrund.

Ausgehend von einer generellen Vertrauensbereitschaft bildet sich gegenüber Personen, Organisationen, Institutionen bzw. Systemen und so auch gegenüber dem Abschlussprüfer eine spezifische Vertrauenserwartung aus, die die Grundlage der Beurteilung der jeweiligen Vertrauenswürdigkeit darstellt. Da Vertrauenswürdigkeit bzw. die damit einhergehende positive motivationalen Disposition und Kompetenz des Vertrauensnehmers im Normalfall nicht direkt zu beobachten ist, ist der Vertrauensgeber auf Vertrauenssurrogate angewiesen, von denen auf das Vorliegen vertrauenswürdigen Verhaltens geschlossen werden kann. Die bestehenden Erwartungen werden folglich mit Indikatoren, die auf Vertrauenswürdigkeit hindeuten, abgeglichen. Die Wahrnehmung muss jedoch nicht mit den tatsächlichen Gegebenheiten übereinstimmen, so dass hier Fehlzuschreibungen auftreten können.

Vertrauen im weiten Sinn wird in dem Moment gewährt, in dem der Vertrauensgeber zu dem Schluss kommt, dass sich der Vertrauensnehmer auf Basis der Beurteilung der von Zwang und Selbstinteresse beeinflussten Kompetenz- und Integritätsindikatoren vertrauenswürdig verhält. In diesem Zusammenhang ist hervorzuheben, dass Vertrauen im weiten Sinn im Allgemeinen als instabil angesehen wird, da Erwartungsenttäuschungen zwingend zu einer Revision des Urteils der Vertrauenswürdigkeit und einer sofortigen Abwanderung führen. Zudem sinkt die potenzielle Vorteilhaftigkeit von Vertrauen gegenüber alternativen Mechanismen der Begegnung des Beziehungsrisikos in dem Maße, in dem komplexe Vertragsgestaltungen und Maßnahmen zur Reduzierung opportunistischen Verhaltens eine mögliche Vertrauensattribution verteuern.

Erst die Einbeziehung von Altruismus als Determinante der Vertrauensgewährung ermöglicht es, das Eingehen einer Vertrauensbeziehung im engen Sinn zu erklären. Opportunistische Verhaltensmöglichkeiten werden hier nicht verhindert, sondern von Seiten des Vertrauensnehmers nicht ausgenutzt. Nur wenn der Vertrauensgeber Wohlwollen bzw. die Abwesenheit von Opportunismus attribuiert, kann Vertrauen entstehen.

Vertrauensaufbau ist hier maßgeblich vom Prinzip der Reziprozität und somit von persönlicher Interaktion abhängig. Vertrauen im engen Sinn wird tendenziell als stabil angesehen und basiert auf gemeinsamen, gesellschaftlich begründeten Wertvorstellungen, Freundschaft oder Empathie, die der Beziehung eine exklusive Wertdimension verleihen. Es ist hervorzuheben, dass Erwartungsenttäuschungen im Falle eines Vertrauensverhältnisses im engen, eigentlichen Sinn nicht zwingend zum Entzug des Vertrauens führen. Das attribuierte Wohlwollen dient bis zu einem gewissen Grad als Puffer und Enttäuschungen werden nicht geradewegs auf mangelnde Kompetenz oder unzureichende Integrität zurückgeführt. Durch das Fehlen expliziter Sicherungsmechanismen erlangt die Beziehung eine Flexibilität bei sich ändernden Umweltbedingungen und zum anderen zeigt sich gerade hierin die potenzielle Vorteilhaftigkeit gegenüber alternativen Mechanismen der Reduzierung des Beziehungsrisikos.

Als problematisch erweist sich hingegen, dass Vertrauen im engen Sinn aufgrund mangelnder Operationalisierbarkeit und Quantifizierbarkeit nicht widerspruchsfrei dem Begriff der Zweckrationalität unterzuordnen ist und sich so einer durchgängig stringenten, systematischen und widerspruchsfreien Betrachtung entzieht. Psychologisch und soziologisch fundierte Anleihen bieten hier zwar eine Hilfestellung, eine abschließende Erklärung der Vertrauensentstehung können jedoch auch diese nicht liefern. Die Entwicklung einer engen Vertrauensbeziehung wird primär von Konstrukten wie Gefühlen, Emotionen und Affektivität determiniert, so dass sich der Prozess der Vertrauensentstehung auch nur bedingt formalisieren und analysieren lässt. Es sind zwar Faktoren und Bedingungen auszumachen, die die Entstehung begünstigen, dadurch, dass sich die Auswirkungen aber nicht direkt beobachten und messen lassen, ist man auf Surrogate angewiesen, deren Interpretation jedoch zu Fehldeutungen führen kann. Handlungsempfehlungen zur Schaffung von Vertrauen bleiben schon aufgrund der unterschiedlichen disziplinären Zugangswege immer normativer Natur und weisen ein immanentes Fehlerpotenzial auf. Des Weiteren besteht ein Spannungsverhältnis zwischen Vertrauen im weiten und engen Sinn. Auf der einen Seite kann Vertrauen im weiten Sinn in einer prozessabhängigen Sichtweise die Basis für die Entstehung von Vertrauen im engen Sinn darstellen, auf der anderen Seite verringern bspw. gesetzliche Maßnahmen zur Sicherstellung der Integrität den Raum für wohlwollendes Verhalten und die Entstehung eines engen, stabilen Vertrauensverhältnisses wird verhindert. Hierdurch wird die Mög-

lichkeit, eindeutige Aussagen im Hinblick auf die zu erwartenden Wirkungen vertrauenssteigernder Maßnahmen zu treffen, zusätzlich eingeschränkt.

Bei den im sechsten Kapitel vorgestellten Maßnahmen zur Stärkung bzw. Wiederherstellung des Vertrauens in den Abschlussprüfer handelt es sich im Wesentlichen um Regelungen, die im Einklang mit der neuen Europäischen Abschlussprüferrichtlinie sowie weiteren internationalen Entwicklungen stehen. Hier sind das BilReG, das BilKoG, das APAG und das BARefG zu nennen. Durch das BilReG wurden die Regelungen zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers überarbeitet und ausgeweitet. Konkrete Ausschlussstatbestände sollen Interessenskonflikte beim Abschlussprüfer vermindern, sich positiv auf die wahrgenommene Unabhängigkeit auswirken und so eine verlässlichere Prognose des zu erwartenden Verhaltens ermöglichen. Die tatsächliche Unabhängigkeit bzw. Neigung opportunistischen Verhaltens wird hiervon jedoch nicht erfasst und eine eindeutige Wirkungsprognose scheint nicht möglich. Zum einen ist der Grundsatz der Unabhängigkeit im deutschen Recht kein Novum und inwieweit durch die Neuformulierung bzw. Ausweitung von Ausschlussstatbeständen tatsächlich eine Stärkung der Unabhängigkeit stattgefunden hat, bleibt spekulativ. Zum anderen ist zu beachten, dass sich aus bislang zulässigen Beratungstätigkeiten möglicherweise positive Effekte auf Kompetenzebene ergeben, die nun keinen Eingang mehr in das Entscheidungskalkül der Vertrauensgeber finden. Des Weiteren schränken Verbote den Raum des Vertrauensnehmers für wohlwollendes Verhalten ein, so dass die Entstehung eines Vertrauensverhältnisses im engen Sinne u. U. sogar verhindert wird. Auch wenn Unabhängigkeit lediglich ein Indikator für vertrauenswürdigen Verhalten ist, stellt dieser ein zentrales Kriterium zur Beurteilung der Integrität des Abschlussprüfers dar und kann den Vertrauensaufbau auf systemischer Ebene begünstigen, während persönliches Vertrauen nach wie vor auf direkte Interaktion angewiesen ist.

Das BilKoG hat den Anspruch, Unregelmäßigkeiten bei der Aufstellung von Unternehmensabschlüssen präventiv entgegenzuwirken bzw. diese aufzudecken und den Kapitalmarkt darüber zu informieren. Aus der Arbeit der Enforcementstelle ergeben sich indirekte Auswirkungen auf den Abschlussprüfer und somit auch auf die attribuierte Vertrauenswürdigkeit. Die Fehlerentdeckungswahrscheinlichkeit steigt und neben der möglichen Sanktionierung durch die WPK bzw. Berufsgerichtbarkeit ist hier insbesondere die Gefahr von Reputationsverlusten hervorzuheben. Dieses wird annahmegemäß

Eingang in das Kalkül des Abschlussprüfers finden und opportunistisches Verhalten verringern. Ob hierdurch letztendlich das Vertrauen in den Abschlussprüfer steigt, ist allerdings nicht abschließend zu beurteilen, da mit zunehmender Kontrolle auch die Fehlerentdeckungswahrscheinlichkeit zunimmt, die sich negativ auf die wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit auswirken kann.

Das APAG stärkt die Berufsaufsicht durch Einführung einer letztverantwortlichen, berufsstandsunabhängigen Instanz. Hierdurch sollen Vorteile der Selbstregulierung erhalten bleiben und möglichen Nachteilen wirksam begegnet werden. Die bloße Etablierung der APAK führt nicht zwingend zu einer verstärkten Regulierung des Berufsstands, die Gefahr der unkontrollierten Verfolgung des Eigeninteresses durch den Berufsstand wird jedoch verringert. Problematisch erscheint, dass die APAK aufgrund der nur ehrenamtlichen Tätigkeit ihrer Mitglieder und der fehlenden eigenen Ressourcenausstattung ggf. nicht als ausreichend effektiv angesehen wird. Zudem ist im Falle bestehenden Systemvertrauens kein zusätzlicher Nutzen von der APAK in Bezug auf die Vertrauensattribution zu erwarten. Geht man jedoch davon aus, dass sich Bilanzdelikte negativ auf das Ansehen des gesamten Berufsstands ausgewirkt haben, so ist der neu geschaffenen Kommission grundsätzlich zuzutrauen, einen wesentlichen Beitrag zur Wiederherstellung und Stärkung des Vertrauens in den Abschlussprüfer auf Systemebene zu leisten, während der individuelle Wohlverhaltensraum für einzelne Abschlussprüfer nicht eingeschränkt wird. Eine genaue Wirkungsprognose ist jedoch auch hier nicht möglich, da sich die verbesserte Effektivität der Berufsaufsicht aufgrund der zunehmenden Fehlerentdeckungswahrscheinlichkeit auch negativ auf die wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit auswirken kann.

Das BAREfG enthält zahlreiche punktuelle Regelungen, die aus der Pflicht zur Umsetzung der neuen europäischen Abschlussprüferrichtlinie resultieren. Grundsätzlich kann sich jede dieser Maßnahmen auf die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit des Abschlussprüfers auswirken. Einen Schwerpunkt bildet die Ausweitung der Kompetenzen der WPK. Eine positive Vertrauenswirkung ist nur dann zu erwarten, wenn bereits Vertrauen in das System der modifizierten Selbstverwaltung bzw. in die Institution WPK besteht. Ansonsten wird eine Stärkung der WPK mögliche Misstrauenstendenzen gegenüber dem System der modifizierten Selbstverwaltung intensivieren. Die Einführung stichprobenartiger und anlassunabhängiger Sonderuntersuchungen wird opportunisti-

sches Verhalten des Abschlussprüfers aufgrund der höheren Fehlerentdeckungswahrscheinlichkeit reduzieren und grundsätzlich positiv auf die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit auswirken. Aber auch hier besteht die Möglichkeit, dass sich die Wahrnehmung der Investoren an der steigenden Zahl aufgedeckter beruflicher Verfehlungen orientiert, so dass nicht zwingend auf eine Stärkung des Vertrauens in den Abschlussprüfer geschlossen werden kann. Zudem können anlassunabhängige Untersuchungen, die im Kontext der internationalen Akzeptanz des deutschen Systems der Berufsaufsicht unentbehrlich erscheinen, von einzelnen Abschlussprüfern als Zeichen von Misstrauen interpretiert werden, was dann evtl. die intrinsische Motivation verdrängt, sich wohlwollend zu verhalten.

Aufgrund der obigen Ausführungen erscheint sowohl eine abschließende Beurteilung der Effektivität einzelner Maßnahmen als auch der gesamten Regulierungsbemühungen im Kontext der Stärkung des Vertrauens in den Abschlussprüfer äußerst schwierig. Dadurch, dass sich Vertrauen nur unzureichend operationalisieren lässt bzw. dessen Entstehung letztendlich unklar bleibt, setzen Regelungen an den Indikatoren an, von denen der Gesetzgeber ausgeht, dass sie sich auf vertrauenswürdigen, d. h. kompetentes, integriertes und ggf. wohlwollendes Verhalten des Vertrauensnehmers und daraus abgeleitet, die wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit auswirken. Die unterstellten, oft monokausalen Wirkungszusammenhänge bleiben jedoch spekulativ. Problematisch erscheint, dass Regelungen, die geeignet sind, eine Verhaltensänderung des Abschlussprüfers hervorzurufen, nur dann die Vertrauensbereitschaft der Investoren stärken, wenn diese entsprechend wahrgenommen werden. Umgekehrt ist aber auch denkbar, dass sich Maßnahmen positiv auf die wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit auswirken, ohne dass diese eine tatsächliche Verhaltensänderung des Abschlussprüfers herbeiführen. Auch der wahrnehmungssteuernde Effekt gesetzlicher Regelungen ist nicht zu vernachlässigen. Zum einen kann eine Ausrichtung der Beurteilung an den im Zentrum des Interesses stehenden Indikatoren tatsächlich dazu führen, dass der Prozess der Vertrauensattribution positiv beeinflusst wird, zum anderen besteht jedoch die Gefahr, dass das Augenmerk auf Tatsachen gelenkt wird, die vorher keinen Eingang ins Entscheidungskalkül des Investors gefunden haben und nun die Entstehung eines Vertrauensverhältnisses nachhaltig verhindern. Zwar weisen BilReG, BilKoG, APAG und BaRefG das Potenzial auf, Vertrauen in den Abschlussprüfer zu stärken, eine eindeutige Beurteilung der Effektivität der einzelnen Maßnahmen ist jedoch auch aufgrund der Vielzahl der Regelungstatbe-

stände, die sich gegenseitig ergänzen und beeinflussen, nahezu nicht möglich. Gleiches gilt folglich auch für die Beurteilung der Effizienz unter Einbeziehung der mit der Umsetzung der Regelungen verbundenen Kosten für Abschlussprüfer und Unternehmen bzw. Investoren.

Es stellt sich zudem die Frage, ob sich der von der Bundesregierung formulierte Anspruch, das Vertrauen in den Abschlussprüfer zu stärken bzw. wiederherzustellen, auf Vertrauen im weiten oder engen Sinn bezieht. Die vorgestellten Maßnahmen zielen primär auf die Verhinderung bzw. Verteuerung opportunistischen Verhaltens, wodurch die Entstehung von Vertrauen im weiten Sinn begünstigt wird, da die erwartete positive Verhaltensänderung des Vertrauensnehmers Eingang in das Entscheidungskalkül des Vertrauensgebers findet. Die Entstehung einer engen Vertrauensbeziehung hingegen ist von der Bereitschaft abhängig, sich freiwillig und intrinsisch motiviert vertrauenswürdig zu verhalten. Es ist deutlich geworden, dass diese Bereitschaft im Wesentlichen von beziehungsabhängigen Faktoren wie Freundschaft und Empathie abhängt, die der Beziehung eine eigene, exklusive Wertdimension verleihen. Die Möglichkeiten des Gesetzgebers, direkt Einfluss auf die Vertrauensentstehung im engen Sinn zu nehmen, sind als gering einzuschätzen. Es besteht lediglich die Möglichkeit, Rahmenbedingungen zu schaffen, die das Eingehen einer Beziehung erleichtern, aus der sich dann später ein enges Vertrauensverhältnis herausbilden kann. Ob dieses dann jedoch tatsächlich der Fall ist, ist nicht antizipierbar. Im Falle zunehmender Regulierung besteht jetzt die Gefahr, dass zwar Vertrauen im weiten Sinn gestärkt wird, gleichzeitig aber potenzielle Wohlverhaltensräume für einen beziehungsabhängigen Vertrauensaufbau so stark eingeschränkt werden, dass die Basis für das Eingehen enger Vertrauensverhältnisse weiter erodiert. Problematisch erscheint hieran, dass sich die Vorteilhaftigkeit von Vertrauen gegenüber alternativen Mechanismen zur Reduzierung des Beziehungsrisikos insbesondere auf Vertrauen im engen Sinn bezieht, da Komplexität hier ohne weit reichende Regelwerke und explizite Sicherungsmaßnahmen wirksam reduziert wird. Dieser potenzielle Nutzen vermindert sich in dem Maße, in dem die Komplexität der vorgeschalteten Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit steigt, so dass eine Vielzahl von Regelungen zur Stärkung des Vertrauens im weiten Sinn die breite Öffentlichkeit überfordern könnte und Vertrauenszuschreibungen verhindert bzw. die Auseinandersetzung mit Fragen der Vertrauensgewährung ineffizient erscheinen lässt.

Abschließend bleibt festzuhalten, dass die von der Bundesregierung beschlossenen Maßnahmen zur Wiederherstellung bzw. Stärkung des Vertrauens in den Abschlussprüfer dennoch grundsätzlich zu begrüßen sind. Die im Zuge der Bilanzdelikte der jüngeren Vergangenheit oft in den Vordergrund gestellte Vertrauenskrise gegenüber dem Abschlussprüfer führte zu einem faktischen Handlungszwang des Gesetzgebers. Dieses ist auch vor dem Hintergrund bestehenden Drucks aufgrund des Einflusses der Vorgaben und Regelungen des US-amerikanischen Kapitalmarkts sowie europäischer Implikationen zu sehen. Auch wenn Wirkungsweise und -richtung einzelner Regelungen nicht immer eindeutig bestimmbar sind und sich einer widerspruchsfreien Betrachtung entziehen, ist hierin kein Argument für Passivität und unterbleibende Regulierungsbestrebungen zu sehen. Die anzunehmenden direkten Wirkungszusammenhänge der Maßnahmen lassen eine positive Auswirkung auf das vertrauenswürdige Verhalten des Abschlussprüfers sowie den Prozess der Vertrauensattribution durch Investoren erwarten. Mögliche indirekte Effekte sind jedoch nicht auszuschließen und können intendierte Wirkungsweisen konterkarieren. Da sich der Prozess der Vertrauensentstehung aber nicht durchgängig durchdringen und operationalisieren lässt, ist es durchaus legitim, sich im Zuge von Gesetzgebungsverfahren auf die Faktoren und Indikatoren zu stützen, deren direkte Auswirkungen weitestgehend prognostizierbar scheinen.<sup>1542</sup> Es ist zudem zu begrüßen, dass die Maßnahmen zur Wiederherstellung des Vertrauens bspw. im Falle der Berufsaufsicht nicht auf die bloße Nachbildung des US-amerikanischen Systems abstellen, sondern ein genuin deutsches Vorgehen unter Berücksichtungen europarechtlicher Freiräume und nationaler Besonderheiten darstellen.

Innerhalb eines relativ kurzen Zeitraums wurden zahlreiche Regelungen verabschiedet, die sich massiv auf das Verhalten und die Tätigkeit des Abschlussprüfers auswirken. Es wäre wünschenswert, wenn nunmehr zunächst eine gewisse Ruhe einkehrt, die es zum einen den Abschlussprüfern ermöglicht, sich den veränderten Rahmenbedingungen anzupassen und zum anderen der Öffentlichkeit die Zeit lässt, die Auswirkungen der Maßnahmen bewusst zu hinterfragen bzw. zu verarbeiten, so dass diese nachhaltig Eingang in den Prozess der Vertrauensgewährung finden. Fehlleistungen des Abschlussprüfers sind auch zukünftig zu erwarten. Hieraus sollte dann aber nicht vorschnell der

---

<sup>1542</sup> „Aus wissenschaftlicher Sicht kann eine komplexitätsreduzierende und pointierende Auswahl als wesentlich erachteter Ausprägungen und deren Bestimmungsgründe zielführend sein, da auf diese Weise Zusammenhänge konziser und schlüssiger beschrieben und erklärt werden können.“ Köhler, A. G./Marten, K.-U. (2004), S. 3.

Schluss gezogen werden, dass die erlassenen Regelungen ineffektiv sind und eine neue Welle von Gesetzgebungsverfahren auslösen. Vielmehr ist zu hoffen, dass den Maßnahmen ein angemessener Zeitraum zur Bewährung gegeben wird, da zunehmende Regulierung die Basis für Vertrauen auch nachhaltig zerstören kann.

Die vorliegende Arbeit eröffnet die Möglichkeit eines differenzierten Verständnisses und Umgangs mit dem Begriff und Konstrukt des Vertrauens. Auf Basis des erarbeiteten theoretischen Bezugsrahmens können einzelne Wirkungsstränge innerhalb der als vertrauensfördernd erachteten Maßnahmen identifiziert und dargestellt werden, so dass sie grundsätzlich einer zukünftigen empirischen Untersuchung der Effektivität und ggf. Messung der Effizienz zugänglich gemacht werden. Zudem liefert die Arbeit Ansatzpunkte für ein mögliches induktives Vorgehen im Zuge der Entwicklung vertrauensfördernde Maßnahmen. Zukünftiger Forschungsbedarf ergibt sich aber auch im Hinblick auf die Frage, ob es im Zuge der Bilanzdelikte der Vergangenheit tatsächlich zu einer dauerhaften Schwächung des Vertrauens in den Abschlussprüfer gekommen ist oder ob die verabschiedeten Maßnahmen auf einer Annahme beruhen, die letztlich nicht zu verifizieren ist. So ist auch denkbar, dass Investoren grundsätzlich kein Interesse haben, Vertrauensverhältnisse im engen Sinn mit dem Abschlussprüfer einzugehen. Ein Grund könnte sein, dass man Vertrauen im Normalfall nur sich selbst gegenüber rechtfertigen kann, während es sich aufgrund mangelnder intersubjektiver Nachprüfbarkeit in einem ökonomischen Kontext nicht zur Rechtfertigung von Entscheidungen gegenüber Dritten eignet. Möglicherweise fußt der vermeintlich beobachtete Vertrauensverlust aber auch auf zunehmenden Individualisierungstendenzen, die dazu führen, dass Akteure generell weniger Vertrauen innerhalb der Gesellschaft und in ihre Subsysteme aufbringen. Kontinuierlich abnehmendes Vertrauen in zentrale gesellschaftliche Institutionen wie der Abschlussprüfung kann auch daraus resultieren, dass große Teile der Bevölkerung ihre eigene wirtschaftliche Lage als zunehmend schlecht beurteilen. Sie sehen ihren Lebensstandard bedroht und entziehen Institutionen zunehmend das Vertrauen, da sie sich zum einen schutzlos ausgeliefert fühlen und zum anderen befürchten, für Fehler gerade stehen zu müssen, die sie nicht zu verantworten haben.<sup>1543</sup> Beobachtete Fehlleistungen des Abschlussprüfers mögen diese Tendenz zwar verstärken, sind dann jedoch nicht ursächlich für den Vertrauensverlust und die Debatte müsste auf abstrakter Ebene der grundsätzlichen Notwendigkeit von Vertrauen in der Gesellschaft geführt werden.

---

<sup>1543</sup> Vgl. *Schweer, M./Thies, B.* (2003), S. 53 f.



## **Verzeichnis der Gesetze, Verordnungen, Richtlinien und sonstiger Verlautbarungen**

**Abschlussprüferaufsichtsgesetz (APAG):** Gesetz zur Fortentwicklung der Berufsaufsicht über Abschlussprüfer in der Wirtschaftsprüferordnung vom 27. Dezember 2004 (BGBl. 2004 I, Nr. 76, S. 3846).

**Abschlussprüferrichtlinie:** Richtlinie 2006/43/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 17. Mai 2006 über Abschlussprüfungen von Jahresabschlüssen und konsolidierten Abschlüssen, zur Änderung der Richtlinien 78/660EWG und 83/349/EWG des Rates und zur Aufhebung der Richtlinie 84/253/EWG des Rates, ABl. EG Nr. L 157/87.

**Achte EU-Richtlinie:** Richtlinie 84/253/EWG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 10. April 1984 aufgrund von Artikel 54 Absatz 3 Buchstabe g) des Vertrages über die Zulassung der mit der Pflichtprüfung der Rechnungslegungsunterlagen beauftragten Personen, Abl. EG Nr. L 126/20.

**Aktiengesetz (AktG):** Aktiengesetz vom 6. September 1965 (BGBl. 1965 I S. 1089), zuletzt geändert durch Art. 113 des Gesetzes vom 5. Januar 2007 (BGBl. 2007 I, S. 10).

**Berufsaufsichtsreformgesetz (BAREfG):** Gesetz zur Stärkung der Berufsaufsicht und zur Reform berufsrechtlicher Regelungen in der Wirtschaftsprüferordnung vom 3. September 2007 (BGBl. 2007 I, Nr. 45, S. 2178).

**Bilanzkontrollgesetz (BilKoG):** Gesetz zur Kontrolle von Unternehmensabschlüssen vom 15. Dezember 2004 (BGBl. 2004 I, Nr. 69, S. 3408).

**Bilanzrechtsreformgesetz (BilReG):** Gesetz zur Einführung internationaler Rechnungslegungsstandards und zur Sicherung der Qualität der Abschlussprüfung vom 4. Dezember 2004 (BGBl. 2004 I, Nr. 65, S. 3166).

**Bürgerliches Gesetzbuch (BGB):** Bürgerliches Gesetzbuch in der Fassung der Bekanntmachung vom 2. Januar 2002 (BGBl.2002 I S. 42, 2909; 2003 I S. 738), zuletzt geändert durch Artikel 27 des Gesetzes vom 22.Dezember 2006 (BGBl. 2006 I, S. 3416).

**Deutscher Corporate Governance Kodex (DCGK):** Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 14. Juni 2007, im Internet unter: [http://www.corporate-governance-code.de/ger/download/D\\_Kodex%202007\\_final.pdf](http://www.corporate-governance-code.de/ger/download/D_Kodex%202007_final.pdf), Stand: 10. Oktober 2007.

**Fair-Value-Richtlinie:** Richtlinie 2001/65/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 27. September 2001 zur Änderung der Richtlinien 78/660 EWG, 83/349 EWG und 86/635 EWG des Rates im Hinblick auf die im Jahresabschluss bzw. im konsolidierten Abschluss von Gesellschaften bestimmter Rechtsformen und von Banken und anderen Finanzinstituten zulässigen Wertansätze, ABl. EG Nr. L 283/28.

**Grundgesetz (GG):** Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland in der im Bundesgesetzblatt Teil III, Gliederungsnummer 100-1, veröffentlichten bereinigten Fassung, zuletzt geändert durch das Gesetz vom 28. August 2006 (BGBl. 2006 I, S. 2034).

**Handelsgesetzbuch (HGB):** Handelsgesetzbuch in der im Bundesgesetzblatt Teil III, Gliederungsnummer 4100-1, veröffentlichten bereinigten Fassung, zuletzt geändert durch Art. 3 des Gesetzes vom 17. November 2006 (BGBl. 2006 I, S. 2606).

**IAS-Verordnung (IAS-VO):** Verordnung EG Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. Juli 2002 betreffend die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards, ABl. EG Nr. L 243/1.

**Kontroll- und Transparenzgesetz (KonTraG):** Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich vom 27. April 1998 (BGBl. 1998 I, S. 786).

**Modernisierungsrichtlinie:** Richtlinie 2003/51/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 18. Juni 2003 zur Änderung der Richtlinien 78/660/EWG, 83/349/EWG, 86/635/EWG und 91/674/EWG des Rates über den Jahresabschluss und den konsolidierten Abschluss von Gesellschaften bestimmter Rechtsformen, von Banken und anderen Finanzinstituten sowie von Versicherungsunternehmen, ABl. EG Nr. L 178/16.

**Sarbanes-Oxley Act (SOA):** Sarbanes-Oxley Act vom 25. Juli 2002, im Internet unter: <http://www.law.uc.edu/CCL/SOact/soact.pdf>, Stand: 10. Oktober 2007.

**Schwellenwertrichtlinie:** Richtlinie 2003/38/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 13. Mai 2003 zur Änderung der Richtlinie 78/660/EWG über den Jahresabschluss von Gesellschaften bestimmter Rechtsformen hinsichtlich der in Euro ausgedrückten Beträge, ABl. EG Nr. L 120/22.

**Unlauterer Wettbewerbsgesetz (UWG):** Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) vom 3. Juli 2004 (BGBl. 2004 I, S. 1414, zuletzt geändert durch Artikel 5 des Gesetzes vom 21. Dezember 2006 (BGBl. 2006 I, S. 3367)).

**Wertpapierhandelsgesetz (WpHG):** Wertpapierhandelsgesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 9. September 1998 (BGBl. 1998 I S. 2708), zuletzt geändert durch Artikel 4 des Gesetzes vom 17. November 2006 (BGBl. 2006 I, S. 2606).

**Wirtschaftsprüferexamens-Anrechnungsverordnung (WPAnrV):** Verordnung über die Voraussetzungen der Anerkennung von Studiengängen nach § 8a der Wirtschaftsprüferordnung und über die Anrechnung von Prüfungsleistungen aus Studiengängen nach § 13b der Wirtschaftsprüferordnung vom 27. Mai 2005 (BGBl. 2005 I, S. 1520), geändert durch Art. 375 der Verordnung vom 31. Dezember 2006 (BGBl. 2006 I, S. 2407).

**Wirtschaftsprüferexamens-Reformgesetz (WPRefG):** Gesetz zur Reform des Zulassungs- und Prüfungsverfahrens des Wirtschaftsprüferexamens vom 1. Dezember 2003 (BGBl. 2003 I, S. 2446).

**Wirtschaftsprüferordnung (WPO):** Gesetz über eine Berufsordnung der Wirtschaftsprüfer vom 24. Juli 1961 (BGBl. 1961 I S. 1049) in der Fassung der Bekanntmachung vom 5. November 1975 (BGBl. 1975 I S. 2803), zuletzt geändert durch Artikel 26 des Gesetzes vom 22. Dezember 2006 (BGBl.2006 I, S. 3416).

**Wirtschaftsprüferordnungs-Änderungsgesetz (WPOÄG):** Gesetz zur Änderung von Vorschriften über die Tätigkeit der Wirtschaftsprüfer vom 19. Dezember 2000 (BGBl. 2000 I, S. 1769).

**Rechtsprechungsverzeichnis**

| <b>Gericht</b>                 | <b>Aktenzeichen</b> | <b>Fundstelle</b>         |
|--------------------------------|---------------------|---------------------------|
| BGH, Urteil vom 21. April 1997 | II ZR 317/95        | BGHZ 135 Bd., S. 260-265. |

## Literaturverzeichnis

- Adler, H./Düring, W./Schmalz, K. (2000):** Rechnungslegung und Prüfung der Unternehmen: Kommentar zum HGB, AktG, GmbHG, PublG nach den Vorschriften des Bilanzrichtlinien-Gesetzes, bearbeitet von Forster, K. H./Goerdeler, R./Lanfermann, J./Müller, H.-P./Müller, W./Siepe, G./Stollberg, K./Wehrich, S.; Teilband 7, 6. Aufl., Schäffer-Poeschel, Stuttgart 2000.
- Adler, P. S. (2001):** Market, Hierarchy, and Trust: The Knowledge Economy and the Future of Capitalism, in: Organization Science 2001, 12. Jg., Heft 2, S. 215-234.
- Albach, H. (1980):** Vertrauen in der ökonomischen Theorie, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 1980, 136. Jg., Heft 1, S. 2-11.
- Albach, H. (1992):** Qualitätsmanagement in der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, in: Moxter, A./Müller, H.-P./Windmüller, R./Wysocki, K. v. (Hrsg.) (1992): Rechnungslegung: Entwicklungen bei der Bilanzierung und Prüfung von Kapitalgesellschaften. Festschrift zum 65. Geburtstag von Professor Dr. Dr. h. c. Karl-Heinz Forster, IDW-Verlag, Düsseldorf 1992, S. 1-26.
- Albach, H. (2005):** Betriebswirtschaftslehre ohne Unternehmensethik, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 2005, 75. Jg., Heft 9, S. 809-831.
- Amann, E. (1999):** Evolutionäre Spieltheorie: Grundlagen und neue Ansätze, Physica, Heidelberg 1999.
- Anderson, J. C./Lowe, D. J./Reckers, P. M. J. (1993):** Evaluation of Auditor Decisions: Hindsight Bias Effects and the Expectation Gap, in: Journal of Economic Psychology 1993, 14. Jg., Heft 4, S. 711-737.
- Antle, R. (1982):** The Auditor as an Economic Agent, in: Journal of Accounting Research 1982, 20. Jg., Autumn, S. 503-527.

- Aquila, A. J./Koltin, A. D. (1992):** How to Lose Clients Without Really Trying, in: Journal of Accountancy 1992, 173. Jg., Heft 5, S. 67-70.
- Arbeitskreis Bilanzrecht der Hochschullehrer Rechtswissenschaft (2004):** Stellungnahme zum Referentenentwurf eines Bilanzrechtsreformgesetzes, in: Betriebs-Berater 2004, 59. Jg., Heft 10, S. 546-548.
- Argyris, C. (1964):** Integrating the Individual and the Organization, John Wiley and Sons, New York, London, Sydney 1964.
- Aristoteles (o. Jg.):** Metaphysik, Reclam, Stuttgart 2005.
- Arrow, K. J. (1962):** Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention, in: Nelson, R. (Hrsg.) (1962): The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors, Princeton University Press, Princeton 1962, S. 609-625.
- Arrow, K. J. (1973):** Information and Economic Behavior, Federation of Swedish Industries, Stockholm 1973.
- Arrow, K. J. (1985):** The Economics of Agency, in: Pratt, J. W./Zeckhauser, R. J. (Hrsg.) (1985): Principals and Agents: The Structure of Business, Harvard Business School Press, Boston 1985, S. 37-51.
- Asch, S. E. (1965):** Social Psychology, 8. Aufl., Prentice-Hall, Englewood Cliffs 1965.
- Atuahene-Gima, K./Li, H. (2002):** When Does Trust Matter? Antecedents and Contingent Effects of Supervisee Trust on Performance in Selling New Products in China and the United States, in: Journal of Marketing 2002, 66. Jg., July, S. 61-81.
- Axelrod, R. (1984):** The Evolution of Cooperation, Basic Books, New York 1984.
- Axelrod, R. (1997):** The Complexity of Cooperation: Agent-Based Models of Competition and Collaboration, Princeton University Press, Princeton 1997.

- Bachmann, R. (1998):** Conclusion: Trust: Conceptual Aspects of a Complex Phenomenon, in: Lane, C./Bachmann, R. (Hrsg.) (1998): Trust Within and Between Organizations: Conceptual Issues and Empirical Applications, Oxford University Press, New York u. a. 1998, S. 298-322.
- Baetge, J./Brötzmann, I. (2004):** Neue Regelungen des Regierungsentwurfs zum Bilanzrechtsreformgesetz zur Stärkung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, in: Der Konzern 2004, 2. Jg., Heft 11, S. 724-732.
- Baetge, J./Lienau, A. (2004):** Änderungen der Berufsaufsicht der Wirtschaftsprüfer: Implikationen für Wirtschaftsprüfer durch das geplante Bilanzkontrollgesetz und Abschlussprüferaufsichtsgesetz, in: Der Betrieb 2004, 57. Jg., Heft 43, S. 2277-2281.
- Baetge, J./Thiele, S./Matena, S. (2004):** Mittelbare Sicherung der Prüfungsqualität durch Enforcement geprüfter Jahres- und Konzernabschlüsse: Überlegungen aus ökonomischer Sicht, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis 2004, 56. Jg., Heft 3, S. 201-218.
- Bahr, A. (2003):** Vertrauen in den Abschlussprüfer: Konzeptioneller Bezugsrahmen für eine realwissenschaftliche Theorie der Erwartungslücke, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden 2003, zugl. Diss. Universität Potsdam 2003.
- Bahr, A./Richter, M. (2001):** Ist das Wirtschaftsprüfer-Examen noch zeitgemäß? Alternativen und empirische Ergebnisse (Teil II), in: Wirtschaftsprüferkammer-Mitteilungen 2001, 40. Jg., Heft 1, S. 6-20.
- Ballwieser, W./Dobler, M. (2003):** Bilanzdelikte: Konsequenzen, Ursachen und Massnahmen zu ihrer Vermeidung, in: Die Unternehmung 2003, 57. Jg., Heft 6, S. 449-469.
- Bamber, M. E. (1983):** Expert Judgment in the Audit Team: A Source Reliability Approach, in: Journal of Accounting Research 1983, 21. Jg., Heft 2, S. 396-412.



- Barber, B. (1983):** The Logic and Limits of Trust, Rutgers University Press, New Brunswick 1983.
- Barnes, L. B. (1981):** Managing the Paradox of Organizational Trust, in: Harvard Business Review 1981, 59. Jg., Heft 2, S. 107-116.
- Barry, B./Crant, J. M. (2000):** Dyadic Communication Relationships in Organizations: An Attribution/Expectancy Approach, in: Organization Science 2000, 11. Jg., Heft 6, S. 648-664.
- Barton, J. (2005):** Who Cares about Auditor Reputation?, in: Contemporary Accounting Research 2005, 22. Jg., Heft 3, S. 549-586.
- Baums, T. (2007):** Aktuelle Entwicklungen im Europäischen Gesellschaftsrecht, in: Die Aktiengesellschaft 2007, 52. Jg., Heft 3, S. 57-65.
- Bausback, M. (1997):** Die Erwartungslücke unter dem speziellen Aspekt der Unternehmensfortführung in Deutschland und der Schweiz, Lang, Frankfurt am Main u. a. 1997, zugl. Diss. Universität St. Gallen 1997.
- Becker, G. S. (1993):** Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, Mohr, Tübingen 1993.
- Beckmann, M./Mackenbrock, T./Pies, I./Sardison, M. (2005):** Vertrauen, Institutionen und mentale Modelle, in: Held, M./Kubon-Gilke, G./Sturn, R. (Hrsg.) (2005): Jahrbuch Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik, Bd. 4: Reputation und Vertrauen, Metropolis, Marburg 2005, S. 59-83.
- Behr, G. (1996):** Expectation Gap: Rolle der Rechnungslegung, in: Der Schweizer Treuhänder 1996, 70. Jg., Heft 7/8, S. 539-546.

- Benau, M. A. G./Humphrey, C./Moizer, P./Turley, S. (1993):** Auditing Expectations and Performance in Spain and Britain: A Comparative Analysis, in: The International Journal of Accounting 1993, 28. Jg., Heft 4, S. 281-307.
- Bentele, G./Andres, S. (2005):** Ethische Herausforderungen an die Unternehmensführung: Unternehmensethik, Unternehmenskultur, Unternehmenskommunikation und Corporate Governance, in: Zeitschrift Führung + Organisation 2005, 74. Jg., Heft 3, S. 147-151.
- Berg, J./Dickhaut, J./McCabe, K. (1995):** Trust, Reciprocity, and Social History, in: Games and Economic Behavior 1995, 10. Jg., Heft 1, S. 122-142.
- Bhide, A./Stevenson, H. (1992):** Trust, Uncertainty, and Profit, in: The Journal of Socio-Economics 1992, 21. Jg., Heft 3, S. 191-208.
- Biehl, H./Richter, G. (2004):** Falsche Versprechen: Warum Mitarbeiter innerlich kündigen, in: Zeitschrift Führung + Organisation 2004, 73. Jg., Heft 3, S. 144-149.
- Bierhoff, H. W./Buck, E. (1984):** Verrauen und soziale Interaktion: Alltägliche Bedeutung des Vertrauens, Berichte aus dem Fachbereich Psychologie der Philipps-Universität Marburg/Lahn 1984, Nr. 83.
- Bies, R./Tripp, T. (1996):** Beyond Distrust. "Getting Even" and the Need for Revenge, in: Kramer, R. M./Tyler, T. R. (Hrsg.) (1996): Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research, Sage, Thousand Oaks, London, New Delhi 1996, S. 246-260.
- Bigus, J. (2006):** Reputation und Wirtschaftsprüferhaftung, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis 2006, 58. Jg., Heft 1, S. 22-41.
- Bigus, J. (2007):** Die Sorgfaltsanreize des Wirtschaftsprüfers bei beschränkter Haftung, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 2007, 59. Jg., Heft 2, S. 61-86.

- Bigus, J./Schäfer, H.-B. (2007):** Die Haftung des Wirtschaftsprüfers am Primär- und am Sekundärmarkt: Eine rechtsökonomische Analyse, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 2007, 77. Jg., Heft 1, S. 19-49.
- Bischof, S. (2006):** Anhangsangaben zu den Honoraren für Leistungen des Abschlussprüfers, in: Die Wirtschaftsprüfung 2006, 59. Jg., Heft 11, S. 705-713.
- Blau, P. M. (1964):** Exchange and Power in Social Life, John Wiley & Sons, New York, London, Sydney 1964.
- Bleicher, K. (1986):** Strukturen und Kulturen der Organisation im Umbruch: Herausforderungen für den Organisator, in: Zeitschrift Führung + Organisation 1986, 55. Jg., Heft 2, S. 97-108.
- Böcking, H.-J./Dutzi, A. (2006):** Neugestaltung der Berufsaufsicht für Wirtschaftsprüfer, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis 2006, 58. Jg., Heft 1, S. 1-21.
- Böcking, H.-J./Dutzi, A./Müßig, A. (2004):** Ökonomische Funktion des Prüfungsausschusses im deutschen Corporate-Governance-System, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis 2004, 56. Jg., Heft 5, S. 417-440.
- Botzenhardt, P. (2001):** Konzepte zur Messung der Unabhängigkeit von Zentralbanken, Tectum, Marburg 2001.
- Bradach, J. L./Eccles, R. G. (1989):** Price, Authority, and Trust. From Ideal Types to Plural Forms, in: Annual Review of Sociology 1989, 15. Jg., S. 97-118.
- Brenkert, G. G. (1998):** Trust, Morality, and International Business, in: Lane, C./Bachmann, R. (Hrsg.) (1998): Trust Within and Between Organizations: Conceptual Issues and Empirical Applications, Oxford University Press, New York u. a. 1998, S. 273-297.

- Bromiley, P./Cummings, L. L. (1995):** Transactions Costs in Organizations with Trust, in: Bies, R. J./Sheppard, B. H./Lewicki, R. J. (Hrsg.) (1995): Research on Negotiation in Organizations, Bd. 5, JAI Press, Greenwich, CT 1995, S. 219-247.
- Brozovsky, J. A./Richardson, F. M. (1998):** The Effects of Information Availability on the Benefits Accrued from Enhancing Audit-Firm Reputation, in: Accounting, Organizations & Society 1998, 23. Jg., Heft 8, S. 767-779.
- Buckless, F. A./Peace, R. L. (1993):** The Influence of the Source of Professional Standards in Juror Decision Making, in: The Accounting Review 1993, 68. Jg., Heft 1, S. 164-175.
- Burgoon, J. K./Hale, J. L. (1984):** The Fundamental Topic of Relational Communication, in: Communication Monographs 1984, 51. Jg., Heft 3, S. 193-214.
- Butler, J. K./Cantrell, S. (1984):** A Behavioral Decision Theory Approach to Modeling Dyadic Trust in Superiors and Subordinates, in: Psychological Reports 1984, 55. Jg., Heft 1, S. 19-28.
- Cadotte, E. R./Woodruff, R. B./Jenkins, R. L. (1987):** Expectations and Norms in Models of Consumer Satisfaction, in: Journal of Marketing Research 1987, 24. Jg., Heft 3, S. 305-314.
- Casson, M. (1995):** Entrepreneurship and Business Culture: Studies in the Economics of Trust, Edward Elgar, Aldershot, Brookfield 1995.
- Child, J. (1998):** Trust and International Strategic Alliances: The Case of Sino-Foreign Joint Ventures, in: Lane, C./Bachmann, R. (Hrsg.) (1998): Trust Within and Between Organizations: Conceptual Issues and Empirical Applications, Oxford University Press, New York u. a. 1998, S. 241-272.
- Chiles, T. H./McMackin, J. F. (1996):** Integrating Variable Risk Preferences, Trust, and Transaction Cost Economics, in: Academy of Management Review 1996, 21. Jg., Heft 1, S. 73-99.

- Chun, K.-T./Campbell, J. B. (1974):** Dimensionality of the Rotter Interpersonal Trust Scale, in: Psychological Reports 1974, 35. Jg., Heft 4, S. 1059-1070.
- Clemm, H. (1992):** Gedanken zur Ethik und Verantwortung im Prüferberuf, in: Wirtschaftsprüferkammer-Mitteilungen 1992, 31. Jg., Heft 3, S. 100-108.
- Coase, R. H. (1937):** The Nature of the Firm, in: Economica 1937, 4. Jg., Heft 16, S. 386-405.
- Cohen, M. D./Levinthal, D. A. (1990):** Absorptive capacity: A New Perspective on Learning and Innovation, in: Administrative Science Quarterly 1990, 35. Jg., Heft 1, S. 128-152.
- Coleman, J. S. (1990):** Foundations of Social Theory, Belknap Press, Cambridge 1990.
- Coleman, J. S. (1991):** Grundlagen der Sozialtheorie, Bd.1: Handlungen und Handlungssysteme, Scientia nova, München, Oldenbourg 1991.
- Cook, J. M./Freedman, E. M./Groves, R. J./Madonna, J. C./O'Malley, S. F./Weinbach, L. A. (1992):** The Liability Crisis in the United States: Impact on the Accounting Profession, in: Journal of Accountancy 1992, 174. Jg., Heft 5, S. 19-23.
- Copeland, J. E. (2005):** Ethics as an Imperative, in: Accounting Horizons 2005, 19. Jg., March, S. 35-43.
- Corsten, H. (2001):** Dienstleistungsmanagement, 4. Aufl., Oldenbourg, München u. a. 2001.
- Costantini, A. J. (2004):** What's Ahead in Enforcement?, in: Journal of Accountancy 2004, 198. Jg., Heft 3, S. 72-77.

- Cravens, D. W./Shipp, S. H./Cravens, K. S. (1994):** Reforming the Traditional Organization: The Mandate for Developing Networks, in: *Business Horizons* 1994, 37. Jg., Heft 4, S. 19-28.
- Creed, D. W./Miles, R. E. (1996):** Trust in Organizations: A Conceptual Framework Linking Organizational Forms, Managerial Philosophies, and the Opportunity Costs of Control, in: Kramer, R. M./Tyler, T. R. (Hrsg.) (1996): *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research*, Sage, Thousand Oaks, London, New Delhi 1996, S. 16-38.
- Daekin, S./Wilkinson, F. (1998):** Contract Law and the Economics of Interorganizational Trust, in: Lane, C./Bachmann, R. (Hrsg.) (1998): *Trust Within and Between Organizations: Conceptual Issues and Empirical Applications*, Oxford University Press, New York u. a. 1998, S. 146-172.
- Das, T. K./Teng, B.-S. (1998):** Between Trust and Control: Developing Confidence in Partner Cooperation in Alliances, in: *Academy of Management Review* 1998, 23. Jg., Heft 3, S. 491-512.
- Dasgupta, P. (1988):** Trust as a Commodity, in: Gambetta, D. (Hrsg.) (1988): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Basil Blackwell, New York u. a. 1988, S. 49-72.
- De Angelo, L. E. (1981a):** Auditor Independence, 'Low Balling', and Disclosure Regulation, in: *Journal of Accounting and Economics* 1981, 3. Jg., August, S. 113-127.
- De Angelo, L. E. (1981b):** Auditor Size and Audit Quality, in: *Journal of Accounting and Economics* 1981, 3. Jg., December, S. 183-199.
- Demsetz, H. (1967):** Toward a Theory of Property Rights, in: *American Economic Review* 1967, 57. Jg., Heft 2, S. 347-359.

**Deutsch, M. (1958):** Trust and Suspicion, in: Conflict Resolution 1958, 2. Jg., Heft 3, S. 265-279.

**Deutsch, M. (1962):** Cooperation and Trust: Some Theoretical Notes, in: Jones, M. R. (Hrsg.) (1962): Nebraska Symposium on Motivation, University of Nebraska Press, Lincoln 1962, S. 275-319.

**Deutsch, M. (1973):** The Resolution of Conflict: Constructive and Destructive Processes, Yale University Press, New Haven, London 1973.

**Deutscher Bundestag (Hrsg.) (2000):** Entwurf eines Gesetzes zur Änderung von Vorschriften über die Tätigkeit der Wirtschaftsprüfer (Wirtschaftsprüferordnungs-Änderungsgesetz – WPOÄG) nebst Begründung, BT-Drucksache 14/3649 2000.

**Deutscher Bundestag (Hrsg.) (2004a):** Entwurf eines Gesetzes zur Einführung internationaler Rechnungslegungsstandards und zur Sicherung der Qualität der Abschlussprüfung (Bilanzrechtsreformgesetz - BilReG) nebst Begründung, BT-Drucksache 15/3419 2004.

**Deutscher Bundestag (Hrsg.) (2004b):** Entwurf eines Gesetzes zur Fortentwicklung der Berufsaufsicht über Abschlussprüfer in der Wirtschaftsprüferordnung (Abschlussprüferaufsichtsgesetz – APAG) nebst Begründung, BT-Drucksache 15/3983 2004.

**Deutscher Bundestag (Hrsg.) (2004c):** Entwurf eines Gesetzes zur Kontrolle von Unternehmensabschlüssen (Bilanzkontrollgesetz – BilKoG) nebst Begründung, BT-Drucksache 15/3421 2004.

**Deutscher Bundestag (Hrsg.) (2006):** Entwurf eines Gesetzes zur Stärkung der Berufsaufsicht und zur Reform berufsrechtlicher Regelungen in der Wirtschaftsprüferordnung (Berufsaufsichtsreformgesetz - BARefG) nebst Begründung, BT-Drucksache 16/2858 2006.

- Diefenbach, T. (2004):** Zur Möglichkeit der Deduktion des Wirtschaftlichkeits- und Gewinnmaximierungsprinzips aus dem Rationalprinzip, in: Frank, U. (Hrsg.) (2004): Wissenschaftstheorie in Ökonomie und Wirtschaftsinformatik: Theoriebildung und -bewertung, Ontologien, Wissensmanagement., Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden 2004.
- Dietl, H. (1993):** Institutionen und Zeit, Mohr, Tübingen 1993.
- Dirks, K. T. (1999):** The Effects of Interpersonal Trust on Work Group Performance, in: Journal of Applied Psychology 1999, 84. Jg., Heft 3, S. 445-455.
- Dirks, K. T./Ferrin, D. L. (2001):** The Role of Trust in Organizational Settings, in: Organization Science 2001, 12. Jg., Heft 4, S. 450-467.
- Dobler, M. (2005):** Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, in: Der Aufsichtsrat 2005, 2. Jg., Heft 4, S. 9.
- Dörner, D. (1991):** Entwicklungstendenzen in der Qualitätssicherung von Abschlußprüfungen, in: Die Wirtschaftsprüfung 1991, 44. Jg., Heft 19/20, S. 566-571.
- Doll, R. (2000):** Wahrnehmung und Signalisierung von Prüfungsqualität, Lang, Frankfurt am Main u. a. 2000, zugl. Diss. Universität München 2000.
- Doney, P. M./Cannon, J. P. (1997):** An Examination of the Nature of Trust in Buyer-Seller Relationships, in: Journal of Marketing 1997, 61. Jg., April, S. 35-51.
- Doney, P. M./Cannon, J. P./Mullen, M. R. (1998):** Understanding the Influence of National Culture on the Development of Trust, in: Academy of Management Review 1998, 23. Jg., Heft 3, S. 601-620.
- Dopuch, N./King, R. R. (1991):** Experimental Tests of Auditing as a Credibility Generating Mechanism, The Canadian Certified General Accountants' Research Foundation, Vancouver 1991.



- Druey, J. N. (2004):** Der Abschlussprüfer weiterhin ein Brennpunkt des Wirtschaftsrechts: Die Schweiz kann in Europa Gleichgesinnte finden, in: Der Schweizer Treuhänder 2004, 78. Jg., Heft 1-2, S. 65-70.
- Dunn, J. (1988):** Trust and Political Agency, in: Gambetta, D. (Hrsg.) (1988): Trust: Making and Breaking Cooperative Relations, Basil Blackwell, New York u. a. 1988, S. 73-93.
- Dwyer, f. R./Schurr, P. H./Oh, S. (1987):** Developing Buyer-Seller Relationships, in: Journal of Marketing 1987, 51. Jg., April, S. 11-27.
- Dyer, J. H./Singh, H. (1998):** The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage, in: Academy of Management Review 1998, 23. Jg., Heft 4, S. 660-679.
- Dyxhoorn, H. J./Sinning, K. E./Wiese, M. (1996):** Wie deutsche Banken die Qualität von Prüfungsberichten beurteilen: Eine empirische Untersuchung, in: Betriebs-Berater 1996, 51. Jg., Heft 39, S. 2031-2034.
- Eberl, P. (2003):** Vertrauen und Management, Schäffer-Poeschel, Stuttgart 2003.
- Eberle, R./Marti, S. (2003):** Die Zukunft der Wirtschaftsprüfung: Echtzeit Berichterstattung und -Prüfung im Vordergrund, in: Der Schweizer Treuhänder 2003, 77. Jg., Heft 10, S. 803-810.
- Ebke, W. F. (1996):** Risikoeinschätzung und Haftung des Wirtschaftsprüfers und vereidigten Buchprüfers: International, in: Wirtschaftsprüferkammer-Mitteilungen 1996, 35. Jg., Sonderheft, S. 17-40.
- Elangovan, A. R./Shapiro, D. L. (1998):** Betrayal of Trust in Organizations, in: Academy of Management Review 1998, 23. Jg., Heft 3, S. 547-566.

- Elsbach, K. D./Elofson, G. (2000):** How the Packaging of Decision Explanations Affects Perceptions of Trustworthiness, in: *Academy of Management Journal* 2000, 43. Jg., Heft 1, S. 80-89.
- Elster, J. (1990):** Selfishness and Altruism, in: Mansbridge, J. J. (Hrsg.) (1990): *Beyond Self-Interest*, University of Chicago Press, Chicago 1990, S. 44-52.
- Endreß, M. (2001):** Vertrauen und Vertrautheit: Phänomenologisch-anthropologische Grundlegung, in: Hartmann, M./Offe, C. (Hrsg.) (2001): *Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts*, Campus, Frankfurt am Main, New York 2001, S. 161-203.
- Engelen, K. C. (2004):** Sarbanes-Oxley setzt Europa unter Reformdruck: Anpassung erzwingt mehr Finanzmarkttransparenz in der EU, in: *Finanz Betrieb* 2004, 6. Jg., Heft 10, S. 690-697.
- Epstein, M. J./Geiger, M. A. (1994):** Investor Views of Audit Assurance: Recent Evidence of the Expectation Gap, in: *Journal of Accountancy* 1994, 177. Jg., Heft 1, S. 60-66.
- Erikson, E. H. (1950):** Growth and Crisis of the 'Health Personality', in: Senn, M. J. E. (Hrsg.) (1950): *Symposium on Healthy Personality: Transactions of Special Meetings of Conference on Infancy and Childhood*, June 8-9 and July 3-4, Josiah Macy, New York 1950, S. 91-146.
- Erikson, E. H. (1970):** *Jugend und Krise*, Ernst Klett, Stuttgart 1970.
- Ernst, C. (2004):** Regierungsentwurf des BilKoG, in: *Betriebs-Berater* 2004, 59. Jg., Heft 17, S. 936-937.
- Europäische Kommission (Hrsg.) (1996):** Grünbuch der Europäischen Kommission: Rolle, Stellung und Haftung des Abschlußprüfers in der Europäischen Union, in: *Wirtschaftsprüferkammer-Mitteilungen* 1996, 35. Jg., S. 280-296.

- Europäische Kommission (Hrsg.) (1998):** Mitteilung der Kommission betreffend Abschlussprüfung in der Europäischen Union: Künftiges Vorgehen, in: ABl. EU Nr. C 143 1998, S. 12.
- Europäische Kommission (Hrsg.) (2000):** Empfehlung der Kommission vom 15.11.2000 zu Mindestanforderungen an Qualitätssicherungssysteme für die Abschlussprüfung in der EU, in: ABl. EU Nr. L 091 2001, S. 91.
- Europäische Kommission (Hrsg.) (2002):** Empfehlungen der Kommission vom 16.5.2002 zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers in der EU - Grundprinzipien, in: ABl. EU Nr. L 191 2002, S. 22.
- Ewert, R. (1999):** Wirtschaftsprüfung und ökonomische Theorie: Ein selektiver Überblick, in: Richter, M. (Hrsg.) (1999): Theorie und Praxis der Wirtschaftsprüfung II: Wirtschaftsprüfung und ökonomische Theorie - Prüfungsmarkt - Prüfungsmethoden - Urteilsbildung, Erich Schmidt, Berlin 1999, S. 35-99.
- Ewert, R./Wagenhofer, A. (2003):** Aspekte ökonomischer Forschung in der Rechnungslegung und Anwendung auf Ausschüttungsbemessung und Unabhängigkeit des Prüfers, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis 2003, 55. Jg., Heft 6, S. 603-622.
- Fairholm, G. W. (1994):** Leadership and the Culture of Trust, Praeger, Westport 1994.
- Farber, D. B. (2005):** Restoring Trust after Fraud: Does Corporate Governance Matter?, in: The Accounting Review 2005, 80. Jg., Heft 2, S. 539-561.
- Fearnley, S./Beattie, V. (2004):** The Reform of the UK's Auditor Independence Framework after the Enron Collapse: An Example of Evidence-based Policy Making, in: International Journal of Auditing 2004, 8. Jg., Heft 2, S. 117-138.
- Fearnley, S./Beattie, V. A./Brandt, R. (2005):** Auditor Independence and Audit Risk: A Reconceptualization, in: Journal of International Accounting Research 2005, 4. Jg., Heft 1, S. 39-71.

- Fein, S./Hilton, J. L. (1994):** Judging Others in the Shadow of Suspicion, in: *Motivation and Emotion* 1994, 18. Jg., Heft 2, S. 167-198.
- Ferber, M. (2004):** Vertrauen in der Anlageentscheidung institutioneller Investoren, Peter Lang, Frankfurt am Main u. a. 2004, zugl. Diss. Rheinisch-Westfälische TH Aachen 2004.
- Festinger, L. (1978):** Theorie der kognitiven Dissonanz, Huber, Bern u. a. 1978.
- Fey, G. (2002):** Externe Beurteilung einer kapitalmarktorientierten Unternehmensberichterstattung: Überlegungen zur Erweiterung der Abschlussprüfung, in: Richter, M. (Hrsg.) (2002): *Theorie und Praxis der Wirtschaftsprüfung III: Entwicklungstendenzen - Corporate Governance- E-Commerce*, Erich Schmidt, Berlin 2002, S. 161-208.
- Fluri, E. (2006):** Die Rolle des Wirtschaftsprüfers: Komplexität der Tätigkeit und des Umfelds, in: *Der Schweizer Treuhänder* 2006, 80. Jg., Heft 11, S. 822-827.
- Förster, C. (2006):** Europäische Corporate Governance: Tatsächliche Konvergenz der neuen Kodizes?, in: *Zeitschrift für Wirtschaftsrecht* 2006, 27. Jg., Heft 4, S. 162-171.
- Fox, A. (1974):** *Beyond Contract: Work, Power and Trust Relations*, Faber and Faber, London 1974.
- Freisleben, N. (2007):** Aktuelle Entwicklungen in Rechnungslegung, Prüfung, Enforcement und Abschlussprüferaufsicht sowie im US-Steuerrecht, in: *Kapitalmarkt-orientierte Rechnungslegung* 2007, 7. Jg., Heft 2, S. 102-109.
- Frevert, U. (2000):** Vertrauen: Historische Annäherungen an eine Gefühlshaltung, in: Benthien, C./Fleig, A./Kasten, I. (Hrsg.) (2000): *Emotionalität: Zur Geschichte der Gefühle*, Böhlau, Köln u. a. 2000, S. 178-197.

- Frey, B. S./Osterloh, M. (2000):** Pay for Performance: Immer empfehlenswert?, in: Zeitschrift Führung + Organisation 2000, 69. Jg., Heft 2, S. 64-69.
- Friedrich, C. (2005):** Vertrauenswürdiges Verhalten von Transaktionspartnern: Determinanten der Einschätzung, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden 2005, zugl. Diss. Universität Jena 2004.
- Frost, T./Moussavi, F. (1992):** The Relationship Between Leader Power Base and Influence: The Moderating Role of Trust, in: Journal of Applied Business Research 1992, 8. Jg., Heft 4, S. 9-14.
- Frost, T./Stimpson, D. V./Maughan, M. R. C. (1978):** Some Correlates of Trust, in: The Journal of Psychology 1978, 99. Jg., Heft 1, S. 103-108.
- Fukuyama, F. (1995):** Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity, Free Press, New York 1995.
- Gahlen, D./Schäfer, A. (2006):** Bekanntmachung von fehlerhaften Rechnungslegungen im Rahmen des Enforcementverfahrens: Ritterschlag oder Pranger, in: Betriebs-Berater 2006, 61. Jg., Heft 30, S. 1619-1623.
- Gambetta, D. (1988a):** Can We Trust?, in: Gambetta, D. (Hrsg.) (1988): Trust: Making and Breaking Cooperative Relations, Basil Blackwell, New York u. a. 1988, S. 213-237.
- Gambetta, D. (1988b):** Foreword, in: Gambetta, D. (Hrsg.) (1988): Trust: Making and Breaking Cooperative Relations, Basil Blackwell, New York u. a. 1988, S. IX-XII.
- Gambetta, D. (1988c):** Mafia: The Price of Distrust, in: Gambetta, D. (Hrsg.) (1988): Trust: Making and Breaking Cooperative Relations, Basil Blackwell, New York u. a. 1988, S. 158-175.

- Gambetta, D. (2001):** Kann man dem Vertrauen vertrauen?, in: Hartmann, M./Offe, C. (Hrsg.) (2001): Vertrauen: Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts, Campus, Frankfurt am Main, New York 2001, S. 204-237.
- Gampenrieder, P. (2003):** Variable Vergütung auf Basis des Economic Value, in: Der Schweizer Treuhänder 2003, 77. Jg., Heft 3, S. 123-128.
- Ganesan, S. (1994):** Determinants of Long-Term Orientation in Buyer-Seller Relationships, in: Journal of Marketing 1994, 58. Jg., April, S. 1-19.
- Ganesan, S./Hess, R. (1997):** Dimensions and Levels of Trust: Implications for Commitment to a Relationship, in: Marketing Letters 1997, 8. Jg., Heft 4, S. 439-448.
- Garbarino, E./Johnson, M. S. (1999):** The Different Role of Satisfaction, Trust, and Commitment in Customer Relationships, in: Journal of Marketing 1999, 63. Jg., April, S. 70-87.
- Garfinkel, H. (1967):** Studies in ethnomethodology, Prentice-Hall, Englewood Cliffs 1967.
- Gelhausen, H. F./Heinz, S. (2005):** Der befangene Abschlussprüfer, seine Ersetzung und sein Honoraranspruch: Eine aktuelle Bestandsaufnahme auf der Grundlage des Bilanzrechtsreformgesetzes, in: Die Wirtschaftsprüfung 2005, 58. Jg., Heft 13, S. 693-703.
- Gelhausen, H. F./Hönsch, H. (2005):** Das neue Enforcement-Verfahren für Jahres- und Konzernabschlüsse: Durchsetzung fehlerfreier Rechnungslegung durch die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR) und die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, in: Die Aktiengesellschaft 2005, 50. Jg., Heft 13-14, S. 511-529.
- Gelter, M. (2005):** Zur ökonomischen Analyse der begrenzten Haftung des Abschlussprüfers, in: Die Wirtschaftsprüfung 2005, 58. Jg., Heft 9, S. 486-499.

- Ghosh, A./Moon, D. (2005):** Auditor Tenure and Perceptions of Audit Quality, in: The Accounting Review 2005, 80. Jg., Heft 2, S. 585-612.
- Ghoshal, S./Moran, P. (1996):** Bad for Practise: A Critique of the Transaction Cost Theory, in: Academy of Management Review 1996, 21. Jg., Heft 1, S. 13-47.
- Giddens, A. (1996):** Konsequenzen der Moderne, Suhrkamp, Frankfurt am Main 1996.
- Giffin, K. (1967):** The Contribution of Studies of Source Credibility to a Theory of Interpersonal Trust in the Communication Process, in: Psychological Bulletin 1967, 68. Jg., Heft 2, S. 104-120.
- Glaserfeld, E. v. (1997):** Radikaler Konstruktivismus, Suhrkamp, Frankfurt am Main 1997.
- Good, D. (1988):** Individuals, Interpersonal Relations, and Trust, in: Gambetta, D. (Hrsg.) (1988): Trust: Making and Breaking Cooperative Relations, Basil Blackwell, New York u. a. 1988, S. 31-48.
- Gouldner, A. W. (1960):** The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement, in: American Sociological Review 1960, 25. Jg., Heft 2, S. 161-178.
- Gouldner, A. W. (1984):** Reziprozität und Autonomie, Suhrkamp, Frankfurt am Main 1984.
- Gramling, A. A./Schatzberg, J. W./Wallace, W. A. (1996):** The Role of Undergraduate Auditing Coursework in Reducing the Expectation Gap, in: Issues in Accounting Education 1996, 11. Jg., Heft 1, S. 131-161.
- Granovetter, M. (1985):** Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, in: American Journal of Sociology 1985, 91. Jg., Heft 3, S. 481-510.

- Grant, J./Bricker, R./Shiptsova, R. (1996):** Audit Quality and Professional Self-Regulation: A Social Dilemma Perspective and Laboratory Investigation, in: Auditing: A Journal of Practice & Theory 1996, 15. Jg., Heft 1, S. 142-156.
- Gross, G. (2005):** Vom Abschlussprüfer zum Fahndungsprüfer?, in: Der Aufsichtsrat 2005, 2. Jg., Heft 4, S. 7-8.
- Groß-Engelmann, M. (1999):** Kundenzufriedenheit als psychologisches Konstrukt: Bestandsaufnahme und emotionstheoretische Erweiterung bestehender Erklärungs- und Meßmodelle, Eul, Lohmar u. a. 1999, zugl. Diss. Universität Köln 1999.
- Güth, W./Kliemt, H. (1995):** Elementare spieltheoretische Modelle sozialer Kooperation, in: Weise, P. (Hrsg.) (1995): Jahrbuch Ökonomie und Gesellschaft: Soziale Kooperation, Bd. 12, Campus, Frankfurt am Main, New York 1995, S. 12-62.
- Gulati, R. (1995):** Does Familiarity Breed Trust? The Implications of Repeated Ties for Contractual Choice in Alliances, in: Academy of Management Journal 1995, 38. Jg., Heft 1, S. 85-112.
- Gundlach, G. T. (1994):** Exchange Governance: The Role of Legal and Nonlegal Approaches Across the Exchange Process, in: Journal of Public Policy & Marketing 1994, 13. Jg., Heft 2, S. 246-258.
- Haber, J. R. (2005):** Does Being the Auditor Impair Independence?, in: The CPA Journal 2005, 75. Jg., June, S. 12.
- Habermas, J. (1996):** Legitimationsprobleme im Spätkapitalismus, 10. Aufl., Suhrkamp, Frankfurt am Main 1996.
- Hagel, J. (2002):** Unabhängigkeit als ethisch-moralische Herausforderung, in: Die Wirtschaftsprüfung 2002, 55. Jg., Heft 24, S. 1355-1360.



- Hagigi, M./Kluger, B. D./Shields, D. (1993):** Auditor Change Announcements and Dispersion of Investor Expectations, in: Journal of Business Finance & Accounting 1993, 20. Jg., Heft 6, S. 787-802.
- Haller, S. (1993):** Methoden zur Beurteilung von Dienstleistungsqualität: Überblick zum State of the Art, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 1993, 45. Jg., Heft 1, S. 19-40.
- Hardy, C./Phillips, N./Lawrence, T. (1998):** Distinguishing Trust and Power in Inter-organizational Relations: Forms and Facades of Trust, in: Lane, C./Bachmann, R. (Hrsg.) (1998): Trust Within and Between Organizations: Conceptual Issues and Empirical Applications, Oxford University Press, New York u. a. 1998, S. 64-87.
- Heering, D. (2000):** Die Prüfung IAS-konformer Konzernabschlüsse: Besonderheiten vor dem Hintergrund der Erwartungslücke bei der Abschlussprüfung, Lang, Frankfurt am Main u. a. 2000, zugl. Diss. Universität Innsbruck 2000.
- Heide, J. B./John, G. (1992):** Do Norms Matter in Marketing Relationships?, in: Journal of Marketing 1992, 56. Jg., April, S. 32-44.
- Heininger, K./Bertram, K. (2004):** Neue Anforderungen an Berufsaufsicht und Qualitätskontrolle durch das Abschlussprüferaufsichtsgesetz (APAG), in: Der Betrieb 2004, 57. Jg., Heft 33, S. 1737-1741.
- Heininger, K./Bertram, K. (2006):** Der Referentenentwurf zur 7. WPO-Novelle (BAREfG), in: Der Betrieb 2006, 59. Jg., Heft 17, S. 905-911.
- Heisig, U. (1997):** Vertrauensbeziehungen in der Arbeitsorganisation, in: Schweer, M. K. W. (Hrsg.) (1997): Interpersonales Vertrauen: Theorien und empirische Befunde, Westdeutscher Verlag, Opladen 1997, S. 121-153.
- Heisig, U./Littek, W. (1995):** Wandel von Vertrauensbeziehungen im Arbeitsprozeß, in: Soziale Welt 1995, 46. Jg., Heft 3, S. 282-304.

- Held, M./Kubon-Gilke, G./Sturn, R. (2005):** Ökonomik des Vertrauens: Stellenwert von Vertrauen in der Ökonomik, in: Held, M./Kubon-Gilke, G./Sturn, R. (Hrsg.) (2005): Jahrbuch Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik, Bd. 4: Reputation und Vertrauen, Metropolis, Marburg 2005, S. 7-33.
- Hennrichs, J. (2004):** Fehlerhafte Bilanzen, Enforcement und Aktienrecht, in: Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht und Wirtschaftsrecht 2004, Heft 168, S. 383-413.
- Herkner, W. (1991):** Lehrbuch Sozialpsychologie, 5. Aufl., Huber, Bern u. a. 1991.
- Heukamp, W. (2000):** Abschlußprüfer und Haftung, Heymann, Köln u. a. 2000.
- Hilary, G./Lennox, C. (2005):** The Credibility of Self-Regulation: Evidence from the Accounting Profession's Peer Review Program, in: Journal of Accounting and Economics 2005, 40. Jg., Heft 3, S. 211-229.
- Hilber, M./Hartung, J. (2003):** Auswirkungen des Sarbanes-Oxley Act auf deutsche WP-Gesellschaften: Konflikte mit der Verschwiegenheitspflicht der Wirtschaftsprüfer und dem Datenschutzrecht, in: Betriebs-Berater 2003, 58. Jg., Heft 20, S. 1054-1060.
- Hill, C. W. L. (1990):** Cooperation, Opportunism, and the Invisible Hand: Implications for Transaction Cost Theory, in: Academy of Management Review 1990, 15. Jg., Heft 3, S. 500-513.
- Hill, N. T./McEnroe, J. E./Stevens, K. T. (2005):** Auditors' Reactions to Sarbanes-Oxley and the PCAOB, in: The CPA Journal 2005, 75. Jg., November, S. 32-34.
- Hilmer, H.-J. (2005):** Anforderungen an Rechnungslegung und Wirtschaftsprüfung im Wandel, in: Zeitschrift für Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 2005, 5. Jg., Heft 11, S. 523-527.

- Hirsch, F. (1976):** Social Limits to Growth, Harvard University Press, Cambridge 1976.
- Hirschmann, A. O. (1974):** Abwanderung und Widerspruch, Mohr, Tübingen 1974.
- Ho, T.-H./Weigelt, K. (1999):** Trust Building Among Strangers: An Experimental Investigation of Mutual Trust and Trustbuilding, Working Paper, The Wharton School University of Pennsylvania 1999, WP 99-01.
- Hönle, B. M. (1978):** Die Unabhängigkeit des aktienrechtlichen Abschlussprüfers, Nomos, Baden Baden 1978.
- Hönsch, H. (2005):** Stärkung der Rolle des Abschlussprüfers und Einführung eines Enforcementverfahrens: Drei neue deutsche Gesetze im Überblick, in: Der Schweizer Treuhänder 2005, 79. Jg., Heft 4, S. 231-235.
- Hülsmann, C. (2005):** Stärkung der Abschlussprüfung durch das Bilanzrechtsreformgesetz: Neue Bestimmungen zur Trennung von Beratung und Prüfung, in: Deutsches Steuerrecht 2005, 43. Jg., Heft 4, S. 166-172.
- Humphrey, C./Moizer, P./Turley, S. (1992):** The Audit Expectation Gap in the United Kingdom, The Institute of Chartered Accountants in England and Wales, London 1992.
- Humphrey, J. (1998):** Trust and the Transformation of Supplier Relations in Indian Industry, in: Lane, C./Bachmann, R. (Hrsg.) (1998): Trust Within and Between Organizations: Conceptual Issues and Empirical Applications, Oxford University Press, New York u. a. 1998, S. 214-240.
- Hunger, J. R. (1981):** Die deutschen Wirtschaftsprüfer: Image und Selbstverständnis einer Profession, IDW-Verlag, Düsseldorf 1981, zugl. Diss. Universität Köln 1981.

**Hurley, R. F. (2006):** The Decision to Trust, in: Harvard Business Review 2006, 84. Jg., September, S. 55-62.

**Husted, B. W. (1990):** Trust in Business Relations: Directions for Empirical Research, in: Business & Professional Ethics Journal 1990, 8. Jg., Heft 2, S. 23-40.

**Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (Hrsg.) (2004a):** IDW Stellungnahme: Referentenentwurf eines Gesetzes zur Fortentwicklung der Berufsaufsicht über Abschlussprüfer in der Wirtschaftsprüferordnung (Abschlussprüferaufsichtsgesetzes - APAG), in: Die Wirtschaftsprüfung 2004, 57. Jg., Heft 17, S. 956-958.

**Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (Hrsg.) (2004b):** IDW zum Regierungsentwurf des Bilanzkontrollgesetzes, in: IDW Fachnachrichten 2004, o. Jg., Heft 9, S. 513-515.

**Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (Hrsg.) (2005a):** Novellierung der 8. EU-Richtlinie abgeschlossen, in: IDW Fachnachrichten 2005, o. Jg., 11, S. 756-758.

**Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (Hrsg.) (2005b):** Reform der Wirtschaftsprüferausbildung, in: IDW Fachnachrichten 2005, o. Jg., Heft 6, S. 418-419.

**Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (Hrsg.) (2006a):** IDW PS 400: Grundsätze für die ordnungsmäßige Erteilung von Bestätigungsvermerken bei Abschlußprüfungen, Stand: 28.10.2005, in: Institut der Wirtschaftsprüfer e.V. (Hrsg.) (2006): IDW-Prüfungsstandards, IDW Stellungnahmen zur Rechnungslegung, IDW Standards, IDW-Verlag, Loseblattsammlung (Stand: Dezember 2006), Düsseldorf 2006.

- Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (Hrsg.) (2006b):** IDW PS 450: Grundsätze ordnungsmäßiger Berichterstattung bei Abschlussprüfungen, Stand: 08.12.2005, in: Institut der Wirtschaftsprüfer e.V. (Hrsg.) (2006): IDW-Prüfungsstandards, IDW Stellungnahmen zur Rechnungslegung, IDW Standards, IDW-Verlag, Loseblattsammlung (Stand: Dezember 2006), Düsseldorf 2006.
- Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (Hrsg.) (2006c):** IDW zum Referentenentwurf eines Berufsaufsichtsreformgesetzes (7. WPO-Novelle), in: IDW Fachnachrichten 2006, o. Jg., Heft 5, S. 348-351.
- International Accounting Standards Board (Hrsg.) (1989):** Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements, in: International Accounting Standards Board (Hrsg.) (2006): International Financial Reporting Standards (IFRSs) including International Accounting Standards (IASs) and Interpretations as at 1 January 2006, IASCF Publications, London (2006), S. 29-54.
- International Federation of Accountants (2005):** IFAC Code of Ethics for Professional Accountants, New York 2005.
- Jensen, M./Meckling, W. (1976):** Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, in: Journal of Financial Economics 1976, 3. Jg., Heft 4, S. 305-360.
- Johnson-George, C./Swap, W. C. (1982):** Measurement of Specific Interpersonal Trust: Construction and Validation of a Scale to Assess Trust in a Specific Other, in: Journal of Personality and Social Psychology 1982, 43. Jg., Heft 6, S. 1306-1317.
- Joshi, A. W./Stump, R. L. (1999):** The Contingent Effect of Specific Asset Investments on Joint Action in Manufacturer-Supplier Relationships: An Empirical Test of the Moderating Role of Reciprocal Asset Investments, Uncertainty, and Trust, in: Journal of the Academy of Marketing Science 1999, 27. Jg., Heft 3, S. 291-305.

- Junge, K. (1998):** Vertrauen und die Grundlagen der Sozialtheorie: Ein Kommentar zu James S. Coleman, in: Müller, H.-P./Schmidt, M. (Hrsg.) (1998): Norm, Herrschaft und Vertrauen: Beiträge zu James S. Colemans Grundlagen der Sozialtheorie, Westdeutscher Verlag, Opladen 1998, S. 26-63.
- Käslin, B. (2003):** Management von Kundenbeziehungen im Spannungsfeld zwischen Dynamik und Vertrauen, in: Management-Information: St. Galler Trendmonitor für Risiko- und Finanzmärkte, Institut für Versicherungswirtschaft der Universität St. Gallen 2003, o. Jg., Heft 6, S. 3-10.
- Käslin, B. (2004):** Die Lösung: Eine Vertrauenskultur gezielt aufbauen - Mehr Vertrauen in Kunden und Mitarbeiter spart langfristig Kosten - wie das Vertrauensmanagement des niederländischen Versicherers Interpolis zeigt, in: io new management 2004, Heft 9, S. 58-61.
- Kahneman, D./Tversky, A. (1979):** Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, in: Econometrica 1979, 47. Jg., Heft 2, S. 263-292.
- Kaiser, K. (2005):** Jahresabschlussprüfung und prüfungsnahe Beratung bei zukunftsorientierter Lageberichterstattung gemäß dem Bilanzrechtsreformgesetz, in: Der Betrieb 2005, 58. Jg., Heft 43, S. 2309-2314.
- Kaplan, R. M. (1973):** Components of Trust: Note on use of Rotter's Scale, in: Psychological Reports 1973, 33. Jg., August, S. 13-14.
- Kay, N. M. (1996):** The Economics of Trust, in: International Journal of the Economics of Business 1996, 3. Jg., Heft 2, S. 249-260.
- Kee, H. W./Knox, R. E. (1970):** Conceptual and Methodological Considerations in the Study of Trust and Suspicion, in: Conflict Resolution 1970, 14. Jg., Heft 3, S. 357-366.

- Kelly, A. S./Mohrweis, L. C. (1989):** Bankers' and Investors' Perceptions of the Auditor's Role in Financial Statement Reporting: The Impact of SAS No. 58, in: Auditing, A Journal of Practice & Theory 1989, 9. Jg., Heft 1, S. 87-97.
- Kimmel, M. J./Pruitt, D. G./Magenau, J. M./Konar-Goldband, E./Carnevale, P. J. D. (1980):** Effects of Trust, Aspiration, and Gender on Negotiation Tactics, in: Journal of Personality and Social Psychology 1980, 38. Jg., Heft 1, S. 9-22.
- Kirchgässner, G. (1991):** Homo Oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Mohr, Tübingen 1991.
- Kirk, D. (2005):** Regaining Trust, in: Journal of Accountancy 2005, 200. Jg., Heft 4, S. 30-32.
- Kirsch, H.-J. (1997):** Erwartungslücke und Bestätigungsvermerk, in: Fischer, T. R./Hörmberg, R. (Hrsg.) (1997): Jahresabschluß und Jahresabschlußprüfung: Probleme, Perspektiven, internationale Einflüsse: Festschrift zum 60. Geburtstag von Jörg Baetge, IDW-Verlag, Düsseldorf 1997, S. 955-980.
- Klaas, H. (2006):** Unabhängige Studie zur Abschlussprüferhaftung in den Mitgliedsstaaten der EU, in: Die Wirtschaftsprüfung 2006, 59. Jg., Heft 23, S. 1489-1491.
- Klein, A. (2005):** Bündelungskosten bei Nachfragebündelungen: Transaktionskostentheoretische Betrachtung und anschließende Messung, in: Die Unternehmung 2005, 59. Jg., Heft 5, S. 423-440.
- Klein, K.-G./Klaas, H. (2006):** Die Entwicklung der neuen Abschlussprüferrichtlinie in den Beratungen von Kommission, Ministerrat und Europäischem Parlament, in: Die Wirtschaftsprüfung 2006, 59. Jg., Heft 14, S. 885-894.
- Klein, K.-G./Tielmann, S. (2004):** Die Modernisierung der Abschlussprüferrichtlinie: Vorschlag der EU-Kommission zur Überarbeitung der 8. EU-Richtlinie, in: Die Wirtschaftsprüfung 2004, 57. Jg., Heft 10, S. 501-510.

- Knights, D. F./Noble, F./Vurdubakis, T./Willmott, H. (2001):** Chasing Shadows: Control, Virtuality and the Production of Trust, in: *Organization Studies* 2001, 22. Jg., Heft 2, S. 311-336.
- Köhler, A. G. (2005):** Audit Committees in Germany: Theoretical Reasoning and Empirical Evidence, in: *Schmalenbach Business Review* 2005, 57. Jg., Heft 3, S. 229-252.
- Köhler, A. G. (2006):** Aussagen über die Ordnungsmäßigkeit von Jahresabschlüssen in Bescheinigungen: Unterschiedliche Regelungen für Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, in: *Der Betrieb* 2006, 59. Jg., Heft 20, S. 1065-1068.
- Köhler, A. G./Marten, K.-U. (2004):** Prüfungsqualität als Forschungsgegenstand: Traditionelle Sichtweisen und Erweiterungen des Begriffsverständnisses, in: Marten, K.-U./Quick, R./Ruhnke, K. (Hrsg.) (2004): *Externe Qualitätskontrolle im Berufsstand der Wirtschaftsprüfer: Status Quo und Weiterentwicklung*, IDW-Verlag, Düsseldorf 2004, S. 1-21.
- Köhler, A. G./Marten, K.-U./Hülsberg, F. M./Bender, G. (2005):** Haftungsrisiken für Gesellschaftsorgane: Aktuelle Beurteilung und Gegenmaßnahmen, in: *Betriebs-Berater* 2005, 60. Jg., Heft 10, S. 501-510.
- Köhler, A. G./Meyer, S./Mauelshagen, J. (2004):** Umsetzungsstand des 10-Punkte-Plans der Bundesregierung zur Stärkung des Anlegerschutzes und der Unternehmensintegrität, in: *Betriebs-Berater* 2004, 59. Jg., Heft 48, S. 2623-2631.
- Koller, M. (1988):** Risk as a Determinant of Trust, in: *Basic and Applied Social Psychology* 1988, 9. Jg., Heft 4, S. 265-276.
- Koller, M. (1997):** Psychologie interpersonalen Vertrauens: Eine Einführung in theoretische Ansätze, in: Schweer, M. K. W. (Hrsg.) (1997): *Interpersonales Vertrauen: Theorien und empirische Befunde*, Westdeutscher Verlag, Opladen 1997, S. 13-26.



- Kollmann, T./Herr, C. (2005):** Die Vertrauenswürdigkeit von jungen Unternehmen im elektronischen Handel, in: Die Betriebswirtschaft 2005, 65. Jg., Heft 2, S. 119-136.
- Kotowitz, Y. (1989):** Moral Hazard, in: Eatwell, J./Milgate, M./Newman, P. (Hrsg.) (1989): The new Palgrave: Information, Allocation and Markets, Macmillan Reference Books, London 1989, S. 207-213.
- KPMG (Hrsg.) (2000):** Wirtschaftsprüfer in der öffentlichen Meinung: Eine Studie im Auftrag von KPMG Deutschland, Berlin 2000.
- KPMG (Hrsg.) (2002):** Wege aus der Vertrauenskrise, in: Edit Value: Das Kundenmagazin, Heft 3, S. 4-8, im Internet unter: [http://www.kpmg.de/library/pdf/021119\\_Edit\\_Value\\_03\\_2002\\_de.pdf](http://www.kpmg.de/library/pdf/021119_Edit_Value_03_2002_de.pdf), Stand: 25.02.2007.
- KPMG (Hrsg.) (2003):** Sarbanes-Oxley: A Closer Look, im Internet unter: [http://www.kpmg.de/audit-committee-institute/bin/S-O\\_A\\_Closer\\_Look.pdf](http://www.kpmg.de/audit-committee-institute/bin/S-O_A_Closer_Look.pdf), Stand: 09.08.2006.
- Kramer, R. M. (1996):** Divergent Realities and Convergent Disappointments in the Hierarchic Relation. Trust and the Intuitive Auditor at Work, in: Kramer, R. M./Tyler, T. R. (Hrsg.) (1996): Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research, Sage, Thousand Oaks, London, New Delhi 1996, S. 216-245.
- Kramer, R. M. (1999):** Trust and Distrust in Organizations: Emerging Perspectives, Enduring Questions, in: Annual Review of Psychology 1999, 50. Jg., Heft 1, S. 569-598.
- Kramer, R. M./Brewer, M. B./Hanna, B. A. (1996):** Collective Trust and Collective Action: The Decision to Trust as a Social Decision, in: Kramer, R. M./Tyler, T. R. (Hrsg.) (1996): Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research, Sage, Thousand Oaks, London, New Delhi 1996, S. 357-389.

- Krappmann, L. (2000):** Soziologische Dimension der Identität: Strukturelle Bedingungen für die Teilnahme an Interaktionsprozessen, Klett-Cotta, Stuttgart 2000.
- Kreps, D. M. (1990):** Corporate Culture and Economic Theory, in: Alt, J. E./Shepsle, K. A. (Hrsg.) (1990): Perspectives on Positive Political Economy, Cambridge University Press, Cambridge u. a. 1990, S. 90-143.
- Kroeber-Riel, W./Weinberg, P. (1996):** Konsumentenverhalten, 6. Aufl., Vahlen, München 1996.
- Kühnberger, M. (1987):** Anmerkungen zum Argument vom "hohen Grad an Professionalisierung der deutschen Wirtschaftsprüfer als Garantie für vertrauenswürdige Jahresabschlußinformationen": Eine kritische Bestandsaufnahme, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 1987, 39. Jg., Heft 6, S. 455-478.
- Küpper, H.-U. (2005a):** Analytische Unternehmensethik als betriebswirtschaftliches Konzept zur Behandlung von Wertkonflikten in Unternehmungen, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 2005, 75. Jg., Heft 9, S. 833-857.
- Küpper, H.-U. (2005b):** Ethisch-normative Komponenten der Unternehmensrechnung, in: Der Konzern 2005, 3. Jg., Heft 11-12, S. 733-740.
- Küppers, G./Krohn, W. (1992):** Selbstorganisation: Zum Stand einer Theorie in den Wissenschaften, in: Krohn, W./Küppers, G. (Hrsg.) (1992): Emergenz: Die Entstehung von Ordnung, Organisation und Bedeutung, Suhrkamp, Frankfurt am Main 1992, S. 7-26.
- Kuhner, C. (1999):** Der Code of Ethics for Professional Accountants der International Federation of Accountants (IFAC): Neue Verhaltensrichtschnur für den Wirtschaftsprüfer?, in: Wirtschaftsprüferkammer-Mitteilungen 1999, 38. Jg., Heft 1, S. 7-15.

- Kumbruck, C. (2000):** Digitale Signaturen und Vertrauen, in: Arbeit 2000, 9. Jg., Heft 4, S. 105-118.
- Lane, C. (1998):** Introduction: Theories and Issues in the Study of Trust, in: Lane, C./ Bachmann, R. (Hrsg.) (1998): Trust Within and Between Organizations: Conceptual Issues and Empirical Applications, Oxford University Press, New York u. a. 1998, S. 1-30.
- Lane, C./Bachmann, R. (1996):** The Social Constitution of Trust: Supplier Relations in Britain and Germany, in: Organization Studies 1996, 17. Jg., Heft 3, S. 365-395.
- Lanfermann, G. (2004):** Vorschlag der EU-Kommission zur Modernisierung der EU-Prüferrichtlinie, in: Der Betrieb 2004, 57. Jg., Heft 12, S. 609-613.
- Lanfermann, G. (2005):** Modernisierte EU-Richtlinie zur gesetzlichen Abschlussprüfung, in: Der Betrieb 2005, 58. Jg., Heft 49, S. 2645-2650.
- Lanfermann, G. (2006):** Neue EU-Richtlinie zur Abschlussprüfung, in: WPK Magazin 2006, o. Jg., Heft 1, S. 40-43.
- Lanfermann, G./Maul, S. (2006):** EU-Prüferrichtlinie: Neue Pflichtanforderungen für Audit Committees, in: Der Betrieb 2006, 59. Jg., Heft 29, S. 1505-1511.
- Langfred, C. W. (2004):** Too Much of a Good Thing? Negative Effects of High Trust and Individual Autonomy in Self-Managing Teams, in: Academy of Management Journal 2004, 47. Jg., Heft 3, S. 385-399.
- Leffson, U. (1995):** Wirtschaftsprüfung, 4. Aufl., Gabler, Wiesbaden 1995.
- Leifer, R./Mills, P. K. (1996):** An Information Processing Approach for Deciding Upon Control Strategies and Reducing Control Loss in Emerging Organizations, in: Journal of Management 1996, 22. Jg., Heft 1, S. 113-137.

- Lenz, H. (2004a):** Abschlußprüfung und Enforcement nach dem Bilanzkontrollgesetz: Zwei Fallbeispiele, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis 2004, 56. Jg., Heft 3, S. 219-238.
- Lenz, H. (2004b):** Beschränkung von Beratungstätigkeiten durch Abschlussprüfer: Mangelhafter Umgehungsschutz im Entwurf des BilReG, in: Betriebs-Berater 2004, 59. Jg., Heft 13, S. 707-712.
- Lenz, H. (2004c):** Referentenentwurf eines Abschlussprüferaufsichtsgesetzes: noch unzureichende Kontrolle des Berufsstandes, in: Betriebs-Berater 2004, 59. Jg., Heft 36, S. 1951-1956.
- Lenz, H. (2005):** Entwurf VO 1/2005 zur Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüfung aus Sicht mittelständischer WP-Praxen, in: Betriebs-Berater 2005, 60. Jg., Heft 30, S. 1615-1620.
- Lenz, H./Ostrowsky, M. (1997):** Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich durch die Institution Abschlussprüfung: Eine Beurteilung der Regelungen im Referentenentwurf eines Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich aus ökonomischer Sicht, in: Betriebs-Berater 1997, 52. Jg., Heft 28, S. 1523-1529.
- Lepsius, M. R. (1997):** Vertrauen zu Institutionen, in: Hradil, S. (Hrsg.) (1997): Differenz und Integration: Die Zukunft moderner Gesellschaften. Verhandlungen des 28. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Dresden 1996, Campus, Frankfurt am Main, New York 1997, S. 283-293.
- Lewicki, R. J./Bunker, B. B. (1996):** Developing and Maintaining Trust in Work Relationships, in: Kramer, R. M./Tyler, T. R. (Hrsg.) (1996): Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research, Sage, Thousand Oaks, London, New Delhi 1996, S. 114-139.
- Lewis, J. D./Weigert, A. (1985):** Trust as a Social Reality, in: Social Forces 1985, 63. Jg., Heft 4, S. 967-985.

- Liebeskind, J. P./Oliver, A. L. (1998):** From Handshake to Contract: Intellectual Property, Trust, and the Social Structure of Academic Research, in: Lane, C./Bachmann, R. (Hrsg.) (1998): Trust Within and Between Organizations: Conceptual Issues and Empirical Applications, Oxford University Press, New York u. a. 1998, S. 118-145.
- Liggio, C. D. (1974):** The Expectation Gap: The Accountant's Legal Waterloo, in: Journal of Contemporary Business 1974, 3. Jg., Heft 3, S. 27-44.
- Lilli, W./Frey, D. (1993):** Die Hypothesentheorie der sozialen Wahrnehmung, in: Frey, D./Irle, M. (Hrsg.) (1993): Theorien der Sozialpsychologie: Kognitive Theorien, Bd. 1, 2. Aufl., Huber, Bern u. a. 1993, S. 49-78.
- London Economics/Ewert, R. (2006):** Study on the Economic Impact of Auditors' Liability Regimes, im Internet unter: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/auditing/docs/liability/auditors-final-report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/auditing/docs/liability/auditors-final-report_en.pdf), Stand: 22.09.2007.
- Loose, A./Sydow, J. (1994):** Vertrauen und Ökonomie in Netzwerkbeziehungen: Strukturationstheoretische Betrachtungen, in: Sydow, J./Windeler, A. (Hrsg.) (1994): Management interorganisationaler Beziehungen: Vertrauen, Kontrolle und Informationstechnik, Westdeutscher Verlag, Opladen 1994, S. 160-193.
- Lorenz, E. H. (1988):** Neither Friends nor Strangers: Informal Networks of Subcontracting in French Industry, in: Gambetta, D. (Hrsg.) (1988): Trust: Making and Breaking Cooperative Relations, Basil Blackwell, New York u. a. 1988, S. 194-210.
- Luhmann, N. (1984):** Soziale Systeme: Grundriß einer allgemeinen Theorie, Suhrkamp, Frankfurt am Main 1984.
- Luhmann, N. (2000):** Vertrauen: Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität, 4. Aufl., Lucius & Lucius, Stuttgart 2000.

- Madhok, A. (1996):** The Organization of Economic Activity: Transaction Costs, Firm Capabilities, and the Nature of Governance, in: *Organization Science* 1996, 7. Jg., Heft 5, S. 577-590.
- Marsden, D. (1998):** Understanding the Role of Interfirm Institutions in Sustaining Trust Within the Employment Relationship, in: Lane, C./Bachmann, R. (Hrsg.) (1998): *Trust Within and Between Organizations: Conceptual Issues and Empirical Applications*, Oxford University Press, New York u. a. 1998, S. 173-202.
- Marten, K.-U. (1995):** Empirische Analyse des Prüferwechsels im Kontext der Agency- und Signalling-Theorie, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 1995, 65. Jg., Heft 7, S. 703-727.
- Marten, K.-U. (1999a):** Der Markt für Prüfungsleistungen: Ausgewählte Forschungsbeiträge, theoretische Grundlagen, nationale und internationale Einflüsse, in: Richter, M. (Hrsg.) (1999): *Theorie und Praxis der Wirtschaftsprüfung II: Wirtschaftsprüfung und ökonomische Theorie - Prüfungsmarkt - Prüfungsmethoden - Urteilsbildung*, Erich Schmidt, Berlin 1999, S. 101-165.
- Marten, K.-U. (1999b):** Qualität von Wirtschaftsprüferleistungen: Eine empirische Untersuchung des deutschen Marktes für Wirtschaftsprüferleistungen, IDW-Verlag, Düsseldorf 1999.
- Marten, K.-U. (2006):** Die Bedeutung einer international anerkannten Abschlussprüferaufsicht für deutsche Unternehmen, in: *Der Betrieb* 2006, 59. Jg., Heft 21, S. 1121-1125.
- Marten, K.-U./Köhler, A. G. (2000a):** 4. WPO-Novelle: Anstoß zu einer externen Qualitätskontrolle von Wirtschaftsprüfern in Deutschland, in: *Betriebs-Berater* 2000, 55. Jg., Heft 17, S. 867-870.
- Marten, K.-U./Köhler, A. G. (2000b):** Externe Qualitätskontrolle in der Wirtschaftsprüfung, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 2000, 29. Jg., Heft 10, S. 1320-1328.

- Marten, K.-U./Köhler, A. G. (2000c):** Kundenwahrnehmung als Voraussetzung für die Kundenorientierung von Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, in: Helm, R./Pasch, H. (Hrsg.) (2000): Kundenorientierung durch Qualitätsmanagement: Perspektiven, Konzepte und Praxisbeispiele, Deutscher Fachverlag, Frankfurt am Main 2000.
- Marten, K.-U./Köhler, A. G. (2001):** Externe Qualitätskontrolle (Peer Review), in: Die Betriebswirtschaft 2001, 61. Jg., Heft 1, S. 157-159.
- Marten, K.-U./Köhler, A. G. (2002a):** Durchführung externer Qualitätskontrollen in der Wirtschaftsprüferpraxis: Vergleich deutscher und US-amerikanischer Normen, in: Die Wirtschaftsprüfung 2002, 55. Jg., Heft 5, S. 241-251.
- Marten, K.-U./Köhler, A. G. (2002b):** Erwartungslücke, in: Ballwieser, W./Coenenberg, A. G./Wysocki, K. v. (Hrsg.) (2002): Handwörterbuch der Rechnungslegung und Prüfung, 3 Aufl., Schäffer-Poeschel, Stuttgart 2002, S. 703-712.
- Marten, K.-U./Köhler, A. G. (2005a):** Abschlussprüferaufsichtskommission, in: Die Betriebswirtschaft 2005, 65. Jg., Heft 4, S. 427-429.
- Marten, K.-U./Köhler, A. G. (2005b):** Vertrauen durch öffentliche Aufsicht: Die Abschlussprüferaufsichtskommission als Kernelement der WPO-Novellierung, in: Die Wirtschaftsprüfung 2005, 58. Jg., Heft 4, S. 145-152.
- Marten, K.-U./Köhler, A. G./Klaas, H. (2001):** Zugangswege zum Beruf des Wirtschaftsprüfers im europäischen Vergleich, in: Die Wirtschaftsprüfung 2001, 54. Jg., Heft 20, S. 1117-1138.
- Marten, K.-U./Köhler, A. G./Paulitschek, P. (2006):** Enforcement der Abschlussprüfung in Deutschland: Kontext und Ansatzpunkte des Referentenentwurfs für ein Berufsaufsichtsreformgesetz, in: Betriebs-Berater, Special zu Heft 17/2006, 61. Jg., S. 23-30.

- Marten, K.-U./Quick, R./Ruhnke, K. (2007):** Wirtschaftsprüfung: Grundlagen des betriebswirtschaftlichen Prüfungswesens nach nationalen und internationalen Normen, 3. Aufl., Schäffer-Poeschel, Stuttgart 2007.
- Marten, K.-U./Quick, R./Ruhnke, K. (Hrsg.) (2006):** Lexikon der Wirtschaftsprüfung, Schäffer-Poeschel, Stuttgart 2006.
- Marten, K.-U./Schmöller, P. (1999):** Das Image der Wirtschaftsprüfer: Eine empirische Untersuchung, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 1999, 69. Jg., Heft 2, S. 171-193.
- Mattheus, D./Schwab, M. (2004):** Fehlerkorrektur nach dem Rechnungslegungs-Enforcement: Private Initiative vor staatlicher Intervention, in: Betriebs-Berater 2004, 59. Jg., Heft 20, S. 1099-1106.
- Mautz, R. K. (1984):** Self-Regulation: Criticisms and a Response, in: Journal of Accountancy 1984, 157. Jg., Heft 4, S. 56-66.
- Mayer, R. C./Davis, J. H./Schoorman, F. D. (1995):** An Integrative Model of Organizational Trust, in: Academy of Management Review 1995, 20. Jg., Heft 3, S. 709-734.
- Maynard Smith, J. (1991):** Evolution and the Theory of Games, Cambridge University Press, Cambridge u. a. 1991.
- McAllister, D. J. (1995):** Affect- and Cognition-Based Trust as Foundations for Interpersonal Cooperation in Organizations, in: Academy of Management Journal 1995, 38. Jg., Heft 1, S. 24-59.
- McDonough, W. J. (2004):** Reclaiming Public Trust in Auditing, in: The Corporate Board 2004, 25. Jg., July/August, S. 1-5.



- McNight, D. H./Cummings, L. L./Chervany, N. L. (1998):** Initial Trust Formation in New Organizational Relationships, in: Academy of Management Review 1998, 23. Jg., S. 473-490.
- Mercer, M. (2004):** How Do Investors Assess the Credibility of Management Disclosures?, in: Accounting Horizons 2004, 18. Jg., Heft 3, S. 185-196.
- Mertens, H.-J. (1977):** Erwartung und Wirklichkeit der aktienrechtlichen Pflichtprüfung, in: Busse von Colbe, W./Lutter, M. (Hrsg.) (1977): Wirtschaftsprüfung heute: Entwicklung oder Reform. Ein Bochumer Symposium, Gabler, Wiesbaden 1977.
- Meyer, C. (2004):** Der Regierungsentwurf des Bilanzrechtsreformgesetzes (BilReg): Wichtige Neuerungen in der externen Rechnungslegung, in: Deutsches Steuerrecht 2004, 42. Jg., Heft 23, S. 971-974.
- Meyer, C. (2005):** Bilanzrechtsreformgesetz (BilReG) und Bilanzkontrollgesetz (BilKoG) - Die Änderungen im Überblick, in: Deutsches Steuerrecht 2005, 43. Jg., Heft 1, S. 41-44.
- Milgrom, P./Roberts, J. (1992):** Economics, Organization and Management, Prentice-Hall, Englewood Cliffs 1992.
- Mishra, S./Raghunandan, K./Rama, D. V. (2005):** Do Investors' Perceptions Vary with Types of Nonaudit Fees? Evidence from Auditor Ratification Voting, in: Auditing: A Journal of Practice & Theory 2005, 24. Jg., Heft 2, S. 9-25.
- Morgan, R. M./Hunt, S. D. (1994):** The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing, in: Journal of Marketing 1994, 58. Jg., July, S. 20-38.
- Moxter, A. (1997):** Die Vorschriften zur Rechnungslegung und Abschlußprüfung im Referentenentwurf eines Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich, in: Betriebs-Berater 1997, 52. Jg., Heft 14, S. 722-730.

- Müller, W. (2003):** Allweiler redivivus? - Zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und zu einigen Quisquilien in der Hauptversammlung, in: Die Wirtschaftsprüfung 2003, 56. Jg., Heft 14, S. 741-750.
- Murakami, Y./Rohlen, T. P. (1992):** Social-Exchange Aspects of the Japanese Political Economy: Culture, Efficiency, and Change, in: Kumon, S./Rosovsky, H. (Hrsg.) (1992): The Political Economy of Japan: Cultural and Social Dynamics, Bd. 3, Stanford University Press, Stanford 1992, S. 63-105.
- Nahapiet, J./Ghoshal, S. (1998):** Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage, in: Academy of Management Review 1998, 23. Jg., Heft 2, S. 242-266.
- Naumann, K.-P./Feld, K.-P. (2006):** Die Transformation der neuen Abschlussprüferrichtlinie: Erwartungen des Berufsstands der Wirtschaftsprüfer an den deutschen Gesetzgeber, in: Die Wirtschaftsprüfung 2006, 59. Jg., Heft 14, S. 873-885.
- Niehus, R. J. (2000):** Der Peer Review-Beirat für die externe Qualitätskontrolle der Abschlussprüfung: Offene Fragen zum "Public Oversight Board" im neuen Berufsrecht, in: Die Wirtschaftsprüfung 2000, 53. Jg., Heft 10, S. 457-466.
- Niehus, R. J. (2004):** Auswirkungen einer externen Pflichtrotation des Abschlussprüfers: Kritische Anmerkungen zu zwei Untersuchungen in den USA, in: Der Betrieb 2004, 57. Jg., Heft 17, S. 885-890.
- Nooteboom, B. (1993):** Research Note: An Analysis of Specificity in Transaction Cost Economics, in: Organization Studies 1993, 14. Jg., Heft 3, S. 443-451.
- Nooteboom, B. (1996):** Trust, Opportunism and Governance: A Process and Control Model, in: Organization Studies 1996, 17. Jg., Heft 6, S. 985-1010.
- Nooteboom, B. (2002):** Trust: Forms, Foundations, Functions, Failures and Figures, Edward Elgar, Cheltenham, Northampton 2002.

- Nooteboom, B./Berger, H./Noorderhaven, N. G. (1997):** Effects of Trust and Governance on Relational Risk, in: Academy of Management Journal 1997, 40. Jg., Heft 2, S. 308-338.
- North, D. C. (1990a):** Institutions and a Transaction-Cost Theory of Exchange, in: Alt, J. E./Shepsle, K. A. (Hrsg.) (1990): Perspectives on Positive Political Economy, Cambridge University Press, Cambridge u. a. 1990, S. 182-194.
- North, D. C. (1990b):** Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge University Press, Cambridge u. a. 1990.
- Orth, C. (2000):** Abschlussprüfung und Corporate Governance: Vom Financial Audit zum Business Audit vor dem Hintergrund der Erwartungslücke, Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden 2000, zugl. Diss. Universität Mannheim 2000.
- Ostrowski, M./Söder, B. H. (1999):** Der Einfluss von Beratungsaufträgen auf die Unabhängigkeit des Jahresabschlussprüfers, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis 1999, 51. Jg., Heft 5, S. 554-564.
- Ouchi, W. G. (1979):** A Conceptual Framework for the Design of Organizational Control Mechanisms, in: Management Science 1979, 25. Jg., Heft 9, S. 833-848.
- Ouchi, W. G. (1980):** Markets, Bureaucracies, and Clans, in: Administrative Science Quarterly 1980, 25. Jg., March, S. 129-141.
- Ouchi, W. G. (1981):** Theory Z: How American Business Can Meet the Japanese Challenge, Addison-Wesley, Reading 1981.
- Palmrose, Z.-V. (1991):** Trials of Legal Disputes Involving Independent Auditors: Some Empirical Evidence, in: Journal of Accounting Research 1991, 29. Jg., Supplement, S. 149-185.
- Parsons, T. (1969):** Politics and Social Structure, Free Press, New York 1969.

- Parsons, T. (1972):** Research with Human Subjects and the "Professional Complex", in: Freund, P. A. (Hrsg.) (1972): Experimentation with Human Subjects, Allen and Unwin, London 1972, S. 116-151.
- Parsons, T./Shils, E. (1951):** Some Fundamental Categories of the Theory of Action: A General Framework, in: Parsons, T./Shils, E. (Hrsg.) (1951): Toward a General Theory of Action, Harvard University Press, Cambridge 1951, S. 3-29.
- Paulus, O./Roth, F. (2005):** Corporate Governance and Trust: An International Comparison, im Internet unter: <http://www.u-bourgogne.fr/LEG/WP/1010701.pdf>, Stand: 28.08.2007.
- Peel, M. J./O'Donnell, E. (1995):** Board Structure, Corporate Performance and Auditor Independence, in: Corporate Governance 1995, 3. Jg., Heft 4, S. 207-217.
- Peemöller, V. H./Oehler, R. (2004a):** Referentenentwurf eines Bilanzrechtsreformgesetzes: Neue Regelung zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, in: Betriebs-Berater 2004, 59. Jg., Heft 10, S. 539-548.
- Peemöller, V. H./Oehler, R. (2004b):** Regierungsentwurf des BilReG: Änderungen gegenüber dem Referentenentwurf, in: Betriebs-Berater 2004, 59. Jg., Heft 21, S. 1158-1161.
- Peemöller, V. H./Warncke, M. (2005):** Prüfungsausschüsse deutscher Aktiengesellschaften: Empirische Ergebnisse über ihre Einrichtung, innere Ordnung und Aufgabenwahrnehmung sowie die Zusammenarbeit mit der Internen Revision, in: Der Betrieb 2005, 58. Jg., Heft 8, S. 401-404.
- Pelzmann, L. (2004):** Krisenfestes Vertrauen, in: Malik on Management 2004, 12. Jg., Heft 11, S. 171-184.
- Pelzmann, L. (2005):** Erfolgsfaktor Vertrauen, in: Die Bank 2005, o. Jg., Heft 4, S. 80-83.

- Pentland, B. T. (1993):** Getting comfortable with the numbers: Auditing and the micro-production of macro-order, in: *Accounting, Organizations & Society* 1993, 18. Jg., Heft 7-8, S. 605-618.
- Petermann, F. (1996):** *Psychologie des Vertrauens*, 3. Aufl., Hogrefe, Göttingen u. a. 1996.
- Pfitzer, N./Orth, C./Wader, D. (2002):** Die Unabhängigkeitserklärung des Abschlussprüfers gegenüber dem Aufsichtsrat im Sinn des Deutschen Corporate Governance Kodex, in: *Der Betrieb* 2002, 55. Jg., Heft 15, S. 753-755.
- Pfitzer, N./Oser, P./Orth, C. (2004):** Offene Fragen und Systemwidrigkeiten des Bilanzrechtsreformgesetzes (BilReG) - Erste Handlungsempfehlungen für eine normenkonforme Umsetzung, in: *Der Betrieb* 2004, 57. Jg., Heft 49, S. 2593-2602.
- Pfitzer, N./Oser, P./Orth, C. (2006):** Nachgefragt: Was der Abschlussprüfer dazu sagt, in: *Der Aufsichtsrat* 2006, 3. Jg., Heft 3, S. 2-4.
- Picot, A. (1982):** Transaktionskostenansatz in der Organisationstheorie: Stand der Diskussion und Aussagewert, in: *Die Betriebswirtschaft* 1982, 42. Jg., Heft 2, S. 267-284.
- Picot, A./Dietl, H. (1990):** Transaktionskostentheorie, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 1990, 19. Jg., Heft 4, S. 178-184.
- Picot, A./Dietl, H./Franck, E. (1997):** *Organisation: Eine ökonomische Perspektive*, Schäffer-Poeschel, Stuttgart 1997.
- Poortinga, W./Pidgeon, N. F. (2004):** Trust, the Asymmetry Principle, and the Role of Prior Beliefs, in: *Risk Analysis* 2004, 24. Jg., Heft 6, S. 1475-1486.
- Porter, L. W./Roberts, K. H. (1976):** Communication in Organizations, in: Dunnette, M. D. (Hrsg.) (1976): *Handbook of Industrial and Organizational Psychology*, Rand McNally, Chicago 1976, S. 1553-1589.

- Powell, W. W. (1996):** Trust-Based Forms of Governance, in: Kramer, R. M./Tyler, T. R. (Hrsg.) (1996): *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research*, Sage, Thousand Oaks, London, New Delhi 1996, S. 51-67.
- Pratt, J. W./Zeckhauser, R. J. (1985):** Principals and Agents: An Overview, in: Pratt, J. W./Zeckhauser, R. J. (Hrsg.) (1985): *Principals and Agents: The Structure of Business*, Harvard Business School Press, Boston 1985, S. 1-36.
- Preisendörfer, P. (1995):** Vertrauen als soziologische Kategorie: Möglichkeiten und Grenzen einer entscheidungstheoretischen Fundierung des Vertrauenskonzepts, in: *Zeitschrift für Soziologie* 1995, 24. Jg., Heft 4, S. 263-272.
- Puma, J. U. (2002):** Implementierung wertorientierter Unternehmensführung: Konzeption und Evaluation einer unternehmensweiten Massnahme zum Kompetenzaufbau, Peter Lang, Frankfurt am Main u. a. 2002.
- Quick, R. (1996):** Die Risiken der Jahresabschlußprüfung, IDW-Verlag, Düsseldorf 1996.
- Quick, R. (2002):** Abschlussprüfung und Beratung: Zur Vereinbarkeit mit der Forderung nach Urteilsfreiheit, in: *Die Betriebswirtschaft* 2002, 62. Jg., Heft 6, S. 622-642.
- Quick, R. (2004):** Geheimhaltungspflicht des Abschlussprüfers: Strafrechtliche Konsequenzen bei Verletzung, in: *Betriebs-Berater* 2004, 59. Jg., Heft 27, S. 1490-1494.
- Quick, R. (2005):** Unabhängigkeit des Abschlussprüfers im Spiegel der Wissenschaft, in: Haller, A. (Hrsg.) (2005): *Wirtschaftsprüfung und Corporate Governance in Österreich*, Linde, Wien 2005.
- Quick, R. (2006):** Prüfung, Beratung und Unabhängigkeit des Abschlußprüfers: Eine Analyse der neuen Unabhängigkeitsnormen des HGB im Lichte empirischer Forschungsergebnisse, in: *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis* 2006, 58. Jg., Heft 1, S. 42-61.

- Quick, R./Mertens, G. M. H./Blij, I. H. C./Hassink, H. F. D. (1998):** Disziplinarrechtliche Verantwortlichkeit der wirtschaftsprüfenden Berufsstände in Deutschland und den Niederlanden, in: Wirtschaftsprüferkammer-Mitteilungen 1998, 37. Jg., Heft 1, S. 2-13.
- Quick, R./Warming-Rasmussen, B. (2005):** The impact of MAS on perceived auditor independence-some evidence from Denmark, in: Accounting Forum 2005, 29. Jg., Heft 2, S. 137-168.
- Raub, W. (1992):** Eine Notiz über die Stabilisierung von Vertrauen durch eine Mischung von wiederholten Interaktionen und glaubwürdigen Festlegungen, in: Analyse & Kritik 1992, 14. Jg., Heft 2, S. 187-194.
- Reiter, S. A./Williams, P. F. (2004):** The Philosophy and Rhetoric of Auditor Independence Concepts, in: Business Ethics Quarterly 2004, 14. Jg., Heft 3, S. 355-376.
- Rempel, J. K./Holmes, J. G. (1986):** How Do I Trust Thee?, in: Psychology Today 1986, 19. Jg., February, S. 28-34.
- Richard, C. (2006):** Why an Auditor can't be Competent and Independent: A French Case Study, in: European Accounting Review 2006, 15. Jg., Heft 2, S. 153-179.
- Richter, M. (1977):** Die Inkompatibilität von Jahresabschlußprüfung und Unternehmensberatungen durch Wirtschaftsprüfer, in: Journal für Betriebswirtschaft 1977, 27. Jg., Heft 1, S. 21-42.
- Richter, M. (1978):** Die Stellung des Abschlußprüfers im Entscheidungs- und Kontrollprozeß der Aktiengesellschaft, in: Die Betriebswirtschaft 1978, 38. Jg., Heft 1, S. 21-38.
- Richter, M. (2003):** Vorwort, in: Richter, M. (Hrsg.) (2003): Entwicklungen der Wirtschaftsprüfung: Prüfungsmethoden - Risiko - Vertrauen, Erich Schmidt, Bielefeld 2003, S. 5-9.

- Ring, H. (2005):** Gesetzliche Neuregelung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, in: Die Wirtschaftsprüfung 2005, 58. Jg., Heft 5, S. 197-202.
- Ring, P. S. (1996):** Fragile and Resilient Trust and Their Roles in Economic Exchange, in: Business & Society 1996, 35. Jg., Heft 2, S. 148-175.
- Ring, P. S./Van de Ven, A. H. (1992):** Structuring Cooperative Relationships Between Organizations, in: Strategic Management Journal 1992, 13. Jg., Heft 7, S. 483-498.
- Ring, P. S./Van de Ven, A. H. (1994):** Developmental Processes of Cooperative Inter-organizational Relationships, in: Academy of Management Review 1994, 19. Jg., Heft 1, S. 90-118.
- Ripperger, T. (2003):** Ökonomik des Vertrauens: Analyse eines Organisationsprinzips, 2. Aufl., Mohr, Tübingen 2003.
- Robinson, S. L. (1996):** Trust and Breach of the Psychological Contract, in: Administrative Science Quarterly 1996, 41. Jg., Heft 4, S. 574-599.
- Robinson, S. L./Rousseau, D. M. (1994):** Violating the Psychological Contract: Not the Exception but the Norm, in: Journal of Organizational Behavior 1994, 15. Jg., Heft 3, S. 245-259.
- Röhricht, V. (2001):** Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, in: Die Wirtschaftsprüfung 2001, 54. Jg., Sonderheft 2001, S. S80-S90.
- Romers, J. (2005):** Wer prüft die Prüfer? Peer Review der Eidgenössischen Finanzkontrolle durch den deutschen Bundesrechnungshof, in: Der Schweizer Treuhänder 2005, 79. Jg., Heft 10, S. 787-793.
- Rosenfield, P./Lorensen, L. (1974):** Auditors' Responsibilities and the Audit Report, in: Journal of Accountancy 1974, 138. Jg., Heft 3, S. 73-83.



- Rotter, J. B. (1967):** A New Scale for the Measurement of Interpersonal Trust, in: Journal of Personality and Social Psychology 1967, 35. Jg., Heft 4, S. 651-665.
- Rotter, J. B. (1980):** Interpersonal Trust, Trustworthiness, and Gullibility, in: American Psychologist 1980, 35. Jg., Heft 1, S. 1-7.
- Rotter, J. B./Hochreich, D. J. (1979):** Persönlichkeit: Theorien, Messung, Forschung, Springer, Berlin u. a. 1979.
- Ruhnke, K. (2000):** Normierung der Abschlußprüfung, Schäffer-Poeschel, Stuttgart 2000.
- Ruhnke, K./Deters, E. (1997):** Die Erwartungslücke bei der Abschlußprüfung, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 1997, 67. Jg., Heft 9, S. 923-945.
- Saage, J. (1971):** Die Funktionen des Wirtschaftsprüfers in Selbstzeugnissen des Berufsstandes, Hochschulschrift der Universität Saarbrücken, Saarbrücken 1971, zugl. Diss. Universität Saarbrücken 1971.
- Sabel, C. F. (1993):** Studied Trust: Building New Forms of Cooperation in a Volatile Economy, in: Human Relations 1993, 46. Jg., Heft 9, S. 1133-1170.
- Sako, M. (1992):** Prices, quality and trust: Inter-firm relations in Britain and Japan, Cambridge University Press, Cambridge u. a. 1992.
- Sako, M. (1998):** Does Trust Improve Business Performance?, in: Lane, C./Bachmann, R. (Hrsg.) (1998): Trust Within and Between Organizations: Conceptual Issues and Empirical Applications, Oxford University Press, New York u. a. 1998, S. 88-117.
- Sauerwald, K. (2007):** Effektivität und Effizienz: Zielbeziehungen organisationaler Entscheidungen, Rainer Hamp, München, Mering 2007, zugl. Diss. HHL 2006.

- Schäfer, H. (1999):** Vertrauen und Loyalität im Marketing von Finanzdienstleistungen mit Kontraktguteigenschaften, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 1999, 69. Jg., Ergänzungsheft 1, S. 1-23.
- Scheffler, E. (2003):** Aufgaben und Zusammensetzung von Prüfungsausschüssen (Audit Committees), in: Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht 2003, 32. Jg., Heft 2, S. 236-263.
- Scheffler, E. (2005):** Corporate Governance: Auswirkungen auf den Wirtschaftsprüfer, in: Die Wirtschaftsprüfung 2005, 58. Jg., Heft 9, S. 477-486.
- Scheffler, E. (2006):** Aufgaben und erste Erfahrungen des Enforcements, in: Zeitschrift für internationale Rechnungslegung 2006, 1. Jg., Heft 1, S. 13-21.
- Schildbach, T. (1996):** Die Glaubwürdigkeitskrise der Wirtschaftsprüfer: Zu Intensität und Charakter der Jahresabschlußprüfung aus wirtschaftlicher Sicht, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis 1996, 48. Jg., Heft 1, S. 1-30.
- Schildbach, T. (2004):** Der Richtlinienvorschlag der EU-Kommission vom 17. Februar 2004 zur Prüfung von Jahres- und Konzernabschluß: Weichenstellung für das Enforcement in Europa, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis 2004, 56. Jg., Heft 3, S. 252-267.
- Schlenker, B. R./Helm, B./Tedesch, J. T. (1973):** The Effects of Personality and Situational Variables on Behavioral Trust, in: Journal of Personality and Social Psychology 1973, 25. Jg., Heft 3, S. 419-427.
- Schlöter, C. (2004):** Vertrauen als Grundlage von Stakeholderbeziehungen, in: Zeitschrift Führung + Organisation 2004, 73. Jg., Heft 4, S. 202-206.
- Schmidt, A./Pfitzer, N./Lindgens, U. (2006):** VO 1/2006: Überarbeitung des Standards zur Qualitätssicherung, in: Die Wirtschaftsprüfung 2006, 59. Jg., Heft 19, S. 1193-1200.

- Schmidt, M. (2005):** Die 8. EU-Richtlinie: Anlass für eine verstärkte Regulierung der Berufsausübung des Wirtschaftsprüfers, in: Die Wirtschaftsprüfung 2005, 58. Jg., Heft 5, S. 203-206.
- Schmidt, P.-J. (1998):** Der Beruf des Wirtschaftsprüfers: Quo vadis?, in: Die Wirtschaftsprüfung 1998, 51. Jg., Heft 7, S. 319-325.
- Schmidt, S. (2003):** Neue Anforderungen an die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers: SEC-Verordnung im Vergleich mit den Empfehlungen der EU-Kommission und den Plänen der Bundesregierung, in: Betriebs-Berater 2003, 58. Jg., Heft 15, S. 779-786.
- Schmidt, S. (2006):** Risikomanagement und Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüferpraxis, in: Die Wirtschaftsprüfung 2006, 59. Jg., Heft 5, S. 265-274.
- Schreiber, S. M. (2000):** Das Informationsverhalten von Wirtschaftsprüfern: Eine Prozessanalyse aus verhaltenswissenschaftlicher Perspektive, Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden 2000, zugl. Diss. Universität Potsdam 2000.
- Schruff, W. (2005):** Neue Ansätze zur Aufdeckung von Gesetzesverstößen der Unternehmensorgane im Rahmen der Jahresabschlussprüfung, in: Die Wirtschaftsprüfung 2005, 58. Jg., Heft 5, S. 207-211.
- Schütte, M. (2004):** Humankapital: Kein Thema für externe Berichterstattung und Corporate Governance?, in: Der Betrieb 2004, 57. Jg., Heft 34, S. 1793-1795.
- Schütte, S. (2004):** Transparenz schafft Vertrauen: Zur Ausgestaltung des Enforcements in Deutschland, in: Die Bank 2004, o. Jg., Heft 2, S. 122-124.
- Schütze, R. (1992):** Kundenzufriedenheit: After-Sales-Marketing auf industriellen Märkten, Gabler, Wiesbaden 1992, zugl. Diss. Freie Universität Berlin 1991.
- Schweer, M./Thies, B. (2003):** Vertrauen als Organisationsprinzip: Perspektiven für komplexe soziale Systeme, Huber, Bern u. a. 2003.

- Scott, W. R. (1995):** Institutions and Organizations, Sage, Thousand Oaks, London, New Delhi 1995.
- Sell, F. L. (2005):** Vertrauen und Vertrauenserosion: Ökonomische Funktionen und Effekte, in: Held, M./Kubon-Gilke, G./Sturn, R. (Hrsg.) (2005): Jahrbuch Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik, Bd. 4: Reputation und Vertrauen, Metropolis, Marburg 2005, S. 161-184.
- Shapiro, S. P. (1987):** The Social Control of Impersonal Trust, in: American Journal of Sociology 1987, 93. Jg., Heft 3, S. 623-658.
- Simmel, G. (1950):** The Sociology of Georg Simmel, Free Press, Glencoe 1950.
- Simon, H. A. (1986):** Rationality in Psychology and Economics, in: Journal of Business 1986, 59. Jg., Heft 4, S. 209-224.
- Simons, D./Biskup, D. (2006):** Besteht ein Bedarf nach Dritthaftung des gesetzlichen Abschlussprüfers?, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 2006, 76. Jg., Heft 7/8, S. 771-796.
- Singh, J./Sirdeshmukh, D. (2000):** Agency and Trust Mechanisms in Consumer Satisfaction and Loyalty Judgments, in: Journal of the Academy of Marketing Science 2000, 28. Jg., Heft 1, S. 150-167.
- Sitkin, S. B./Roth, N. L. (1993):** Explaining the Limited Effectiveness of Legalistic "Remedies" for Trust/Distrust, in: Organization Science 1993, 4. Jg., Heft 3, S. 367-392.
- Smith, J. B./Barclay, D. W. (1997):** The Effects of Organizational Differences and Trust on the Effectiveness of Selling Partner Relationships, in: Journal of Marketing 1997, 61. Jg., January, S. 3-21.
- Snow, C. C./Miles, R. E./Coleman, H. J. (1992):** Managing 21st Century Network Organizations, in: Organizational Dynamics 1992, 20. Jg., Heft 3, S. 4-20.

- Sprenger, R. K. (2002):** Vertrauen führt, Campus, Frankfurt am Main u. a. 2002.
- Stahl, H. K. (1996):** Die Vertrauensorganisation: Wie sie entsteht: Welche Vorteile sie schafft: Wo ihre Grenzen liegen, in: io Management 1996, 65. Jg., Heft 9, S. 29-32.
- Stefani, U. (2004):** Spiele zu Dritt, oder: Fördern die Neuregelungen des Sarbanes-Oxley Act die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers?, in: Die Unternehmung 2004, 58. Jg., Heft 6, S. 471-496.
- Störk, U. V. (1999):** Die Erwartungslücke und Ansätze zu ihrer Reduktion: Informationsgewinnung, -verarbeitung und -weitergabe im Rahmen der Jahresabschlußprüfung im Hinblick auf die Reduktion der Erwartungslücke unter Berücksichtigung der Entwicklung in den USA, VVF-Verlag, München 1999, zugl. Diss. Universität Erlangen-Nürnberg 1998.
- Straub, T. T. (2005):** Vertrauen in Rechtssysteme und seine Bedeutung für Transaktionen, in: Held, M./Kubon-Gilke, G./Sturn, R. (Hrsg.) (2005): Jahrbuch Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik, Bd. 4: Reputation und Vertrauen, Metropolis, Marburg 2005, S. 113-138.
- Strickland, L. H. (1958):** Surveillance and Trust, in: Journal of Personality 1958, 26. Jg., Heft 2, S. 200-215.
- Strulik, T. (2004):** Nichtwissen und Vertrauen in der Wissensökonomie, Campus, Frankfurt am Main, New York 2004.
- Suchanek, A. (1994):** Ökonomischer Ansatz und theoretische Integration, Mohr, Tübingen 1994.
- Suchanek, A. (2005):** Enron: Fehlende Investitionen in Vertrauen, in: Forum Wirtschaftsethik 2005, 13. Jg., Heft 2, S. 26-35.

- Sultana, A./Willeke, C. (2005a):** Die neuen Unabhängigkeitsregeln bei der Abschlussprüfung von kapitalmarktorientierten Unternehmen: Darstellung und Auswirkungen des neuen § 319a HGB, in: Steuern und Bilanzen 2005, 7. Jg., Heft 5, S. 212-217.
- Sultana, A./Willeke, C. (2005b):** Die überarbeiteten Unabhängigkeitsregeln für Abschlussprüfer: Darstellung und Auswirkungen des geänderten § 319 HGB, in: Steuern und Bilanzen 2005, 7. Jg., Heft 4, S. 158-166.
- Sydow, J. (1998):** Understanding the Constitution of Interorganizational Trust, in: Lane, C./Bachmann, R. (Hrsg.) (1998): Trust Within and Between Organizations: Conceptual Issues and Empirical Applications, Oxford University Press, New York u. a. 1998, S. 31-63.
- Taylor, M. H./DeZoort, F. T./Munn, E./Wetterhall Thomas, M. (2003):** A proposed Framework Emphasizing Auditor Reliability over Auditor Independence, in: Accounting Horizons 2003, 17. Jg., Heft 3, S. 257-266.
- Tiedje, J. (2006):** Die neue EU-Richtlinie zur Abschlussprüfung, in: Die Wirtschaftsprüfung 2006, 59. Jg., Heft 9, S. 593-605.
- Tse, D. K./Wilton, P. C. (1988):** Models of Consumer Satisfaction Formation: An Extension, in: Journal of Marketing Research 1988, 25. Jg., Heft 2, S. 204-212.
- Turner, K. F./Beeler, J. D./Daniels, R. B. (2004):** Reducing Information Asymmetry by Improving Knowledge of the Audit Process, in: Journal of Accounting & Finance Research 2004, 12. Jg., Heft 1, S. 79-87.
- Tyler, T. R./Degoey, P. (1996):** Trust in Organizational Authorities: The Influence of Motive Attributions on Willingness to Accept Decisions, in: Kramer, R. M./Tyler, T. R. (Hrsg.) (1996): Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research, Sage, Thousand Oaks, London, New Delhi 1996, S. 331-356.

- Ullmann-Margalit, E. (1977):** The Emergence of Norms, Clarendon Press, Oxford 1977.
- Uzzi, B. (1996):** The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect, in: American Sociological Review 1996, 61. Jg., August, S. 674-698.
- Vollmer, G. (1998):** Evolutionäre Erkenntnistheorie, Hirzel, Stuttgart, Leipzig 1998.
- Wackerbarth, U. (2005):** Investorenvertrauen und Corporate Governance, in: Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht 2005, 34. Jg., Heft 5, S. 687-725.
- Wallman, S. M. H. (1997):** The Future of Accounting and Financial Reporting, Part IV: "Access" Accounting, in: Accounting Horizons 1997, 11. Jg., Heft 2, S. 103-116.
- Watter, R./Dubs, D. (2005):** Bedeutung und Zukunft der Selbstregulierung im Kapitalmarktrecht: Gestaltungsgrundsätze für die Selbstregulierung, in: Der Schweizer Treuhänder 2005, 79. Jg., Heft 10, S. 743-750.
- Watzlawick, P. (2005):** Wie wirklich ist die Wirklichkeit: Wahn, Täuschung, Verstehen, 3. Aufl., Piper, München 2005.
- Weber, M. (1990):** Wirtschaft und Gesellschaft: Grundriß der verstehenden Soziologie, 5. Aufl., Mohr, Tübingen 1990.
- Weibel, P. F. (2004):** Der Wiederaufbau des Vertrauens der Öffentlichkeit in das Management: Der Standpunkt der Wirtschaftsprüfer, in: Zeitschrift Führung + Organisation 2004, 73. Jg., Heft 4, S. 207-211.
- Weiber, R. (1997):** Das Management von Geschäftsbeziehungen im Systemgeschäft, in: Kleinaltenkamp, M./Plinke, W. (Hrsg.) (1997): Geschäftsbeziehungsmanagement, 6 Aufl., Springer, Berlin u. a. 1997.

- Weiber, R./Adler, J. (1995):** Informationsökonomisch begründete Typologisierung von Kaufprozessen, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 1995, 47. Jg., Heft 1, S. 43-65.
- Weißberger, B. E. (1997):** Die Informationsbeziehung zwischen Management und Rechnungswesen: Analyse institutionaler Koordination, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden 1997, zugl. Diss. Wissenschaftliche Hochschule für Unternehmensführung Koblenz 1996.
- Wendlandt, K./Knorr, L. (2004):** Der Referentenentwurf des "Bilanzrechtsreformgesetzes": Darstellung der wesentlichen bilanzrechtlichen Änderungen des HGB und der Folgen für die IAS/IFRS-Anwendung in Deutschland, in: Zeitschrift für kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 2004, 4. Jg., Heft 2, S. 45-50.
- Wheless, L. R. (1978):** A Follow-Up Study of the Relationships among Trust, Disclosure, and Interpersonal Solidarity, in: Human Communication Research 1978, 4. Jg., Heft 2, S. 143-157.
- White, M. P./Pahl, S./Buehner, M./Haye, A. (2003):** Trust in Risky Messages: The Role of Prior Attitudes, in: Risk Analysis 2003, 23. Jg., Heft 4, S. 717-726.
- Whitener, E. M./Brodt, S. E./Korsgaard, M. A./Werner, J. M. (1998):** Managers as Initiators of Trust: An Exchange Relationship Framework for Understanding Managerial Trustworthy Behavior, in: Academy of Management Review 1998, 23. Jg., Heft 3, S. 513-530.
- Wieland, J. (1996):** Ökonomische Organisation, Allokation und Status, Mohr Siebeck, Tübingen 1996.
- Williams, B. (1988):** Formal Structures and Social Reality, in: Gambetta, D. (Hrsg.) (1988): Trust: Making and Breaking Cooperative Relations, Basil Blackwell, New York u. a. 1988, S. 3-13.



- Williams, M. (2001):** In Whom We Trust: Group Membership as an Affective Context for Trust Development, in: *Academy of Management Review* 2001, 26. Jg., Heft 3, S. 377-396.
- Williamson, O. E. (1975):** *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, New York, London 1975.
- Williamson, O. E. (1985):** *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, The Free Press, New York, London 1985.
- Williamson, O. E. (1993a):** Calculativeness, Trust, and Economic Organization, in: *The Journal of Law and Economics* 1993, 36. Jg., April, S. 453-486.
- Williamson, O. E. (1993b):** Opportunism and its Critics, in: *Managerial and Decision Economics* 1993, 14. Jg., Heft 2, S. 97-107.
- Williamson, O. E. (1996):** *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press, New York u. a. 1996.
- Williamson, O. E. (1999):** Strategy Research: Governance and competence perspectives, in: *Strategic Management Journal* 1999, 20. Jg., Heft 12, S. 1087-1108.
- Wilson, T. E./Grimlund, R. A. (1990):** An Examination of the Importance of an Auditor's Reputation, in: *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 1990, 9. Jg., Heft 2, S. 43-59.
- Wirtschaftsprüferkammer (2006):** Berufsaufsicht 2005: Bericht der Wirtschaftsprüferkammer, in: *WPK Magazin* 2006, o. Jg., Heft 2, S. 18 f.
- Wirtschaftsprüferkammer und Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. (2006):** VO 1/ 2006: Gemeinsame Stellungnahme der WPK und des IDW: Anforderungen an die Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüferpraxis, in: *IDW Fachnachrichten* 2006, o. Jg., Heft 5, S. 317-344.

- Wiswede, G. (2000):** Einführung in die Wirtschaftspsychologie, 3. Aufl., Ernst Reinhardt, München u. a. 2000.
- Wolz, M. (1998):** Die Erwartungslücke vor und nach Verabschiedung des KonTraG, in: Wirtschaftsprüferkammer-Mitteilungen 1998, 37. Jg., Heft 2, S. 122-135.
- Wüstemann, G. (1975):** Probleme der Glaubwürdigkeit von Abschlußprüfern: Wirtschaftsprüfer und Certified Public Accountants, Deutsch, Frankfurt am Main, Zürich 1975, zugl. Diss. Universität Frankfurt am Main 1974.
- Zaheer, A./McEvily, B./Perrone, V. (1998):** Does Trust Matter? Exploring the Effects of Interorganizational and Interpersonal Trust on Performance, in: Organization Science 1998, 9. Jg., Heft 2, S. 141-159.
- Zucker, L. G. (1986):** Production of trust: Institutional sources of economic structure, 1840-1920, in: Cummings, L. L./Staw, B. M. (Hrsg.) (1986): Research in Organizational Behaviour, Bd. 8, JAI Press, Greenwich, CT 1986, S. 53-111.
- Zünd, A. (2005):** Wirtschaftsethik und Wirtschaftsprüfung: Der Prüfer als moralischer Akteur, in: Der Schweizer Treuhänder 2005, 79. Jg., Heft 1-2, S. 7-18.
- Zündorf, L. (1986):** Macht, Einfluß, Vertrauen und Verständigung. Zum Problem der Handlungskordinierung in Arbeitsorganisationen, in: Seltz, R./Mill, U./Hildebrandt, E. (Hrsg.) (1986): Organisation als soziales System: Kontrolle und Kommunikationstechnologie in Arbeitsorganisationen, Edition Sigma, Berlin 1986, S. 33-56.
- Zündorf, L. (1987):** Macht, Einfluß und Vertrauen: Elemente einer soziologischen Theorie des Managements, Arbeitsberichte des Fachbereichs Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Hochschule Lüneburg, Lüneburg 1987.